

## BAB II

### TELAAH PUSTAKA DAN HIPOTESIS

#### 2.1 Pendapatan

##### 2.1.1 Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan faktor terpenting bagi setiap manusia di dunia ini. Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup suatu usaha. Kemampuan suatu usaha untuk membiayai semua kegiatan yang mendukung berkelanjutan suatu usaha sangat berpengaruh dengan seberapa besar pendapatan tersebut diperoleh. Tujuan pokok dijalankannya suatu usaha perdagangan adalah untuk memperoleh pendapatan. Menurut Sukirno (2000) pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha perdagangan, karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha yang diperoleh selama melakukan usaha tersebut. Dalam arti ekonomi, pendapatan merupakan balas jasa atas penggunaan faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh sektor rumah tangga dan sektor perusahaan yang dapat berupa gaji/upah, sewa, bunga, serta keuntungan/profit (Hendrik, 2011).

Pendapatan merupakan uang bagi sejumlah pelaku usaha yang telah diterima oleh suatu usaha dari pembeli sebagai hasil dari proses penjualan barang maupun jasa. Pendapatan atau dapat disebut keuntungan ekonomi merupakan pendapatan total yang diperoleh dari pemilik usaha setelah dikurangi biaya produksi (Sukirno, 2005:37). Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan (Hartoyo dan Norma, 2010).

Kondisi seseorang dapat diukur dengan menggunakan konsep pendapatan yang menunjukkan jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu. Definisi lain dari pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diperoleh dari hasil pekerjaan dan biasanya pendapatan seseorang dihitung setiap tahun atau setiap bulan. Dengan demikian pendapatan merupakan gambaran terhadap posisi ekonomi keluarga dalam masyarakat. Pendapatan keluarga berupa jumlah keseluruhan pendapatan dan kekayaan keluarga, dipakai untuk membagi keluarga dalam tiga kelompok pendapatan yaitu: pendapatan rendah, pendapatan menengah dan pendapatan tinggi. Pembagian diatas berkaitan dengan, status, pendidikan, keterampilan serta jenis pekerjaan seseorang namun sifatnya sangat relative ( Bangbang Prayuda, 2014).

Secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan (Suparmoko, 2000 dalam Ita Yelli Prihandini, 2013), 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 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.

### 2.1.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Didalam suatu usaha, selalu diikuti dengan pendapatan yang akan diperoleh. Sehingga faktor-faktor yang memberikan pengaruh terhadap pendapatan pedagang adalah:

a. Modal

Modal merupakan input (faktor produksi) yang sangat penting dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan. Tetapi bukan berarti merupakan faktor satu-satunya yang dapat meningkatkan pendapatan (Suparmoko dalam Firdausi 2012). Dalam hal modal bagi pedagang juga merupakan salah satu faktor produksi yang mempengaruhi tingkat pendapatan. Besar kecilnya modal yang dipergunakan dalam usaha tentunya berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh pelaku usaha barang harian. Agar usaha dagangannya berjalan dengan baik, diperlukan modal yang cukup dan memadai.

b. Hutang

Hutang merupakan faktor penting dalam menjaga keberlangsungan suatu usaha. Karena dengan menggunakan fasilitas hutang bisa menjadi alternatif untuk lebih menegembangkan variasi usaha yang dilakukan. Sesuai dengan pendapat Muslim (1997) bahwa persepsi masyarakat tentang hutang hubungannya dengan penjualan berpengaruh terhadap pendapatan. Kredit menunjang keberhasilan usaha, dengan menerima kredit bisa lebih memperluas usaha guna meningkatkan pendapatan usaha.

c. Aset

Aset merupakan kekayaan perusahaan yang mencerminkan bagian dari output ekonomi di waktu lalu yang tidak di konsumsi (Nicholson, 2001). Pertumbuhan perusahaan dapat diukur dengan tingkat perubahan aset perusahaan, karena tingkat pertumbuhan aset yang tinggi akan memudahkan perusahaan dalam mengembangkan usahanya menjadi lebih besar. Aset yang meningkat merupakan sinyal mengenai

peningkatan kinerja perusahaan secara umum. Sementara aset yang menurun menunjukkan sinyal penurunan kinerja perusahaan (Jumhur, 2006). Jumlah aset yang dimiliki oleh pengusaha menunjukkan kemampuannya dalam mengembangkan usahanya dan sekaligus menggambarkan kebutuhan modal kerja yang diperlukan.

d. Lama Usaha

Didalam menjalankan suatu usaha, lama usaha memegang peranan penting dalam proses melakukan usaha perdagangan (Widya Utama, 2012). Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertingkah laku (Asmi, 2008). Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seseorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya sehingga dapat menambah efisiensi dan menekan biaya produksi lebih kecil daripada penjualan (Firdausa, 2013). Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan semakin meningkatkan pengetahuan tentang selera dan perilaku konsumen serta semakin banyak relasi bisnis dan pelanggan (Asmie dan Wicaksono, 2011).

e. Faktor lainnya

Usaha lain yang mempengaruhi pendapatan yaitu sikap kewirausahaan, inovasi, dan periklanan.

## 2.2 Modal

Modal usaha menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia dalam Listyawan Ardi Nugraha (2011:9) “modal usaha 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 kekayaan”. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis. Banyak kalangan yang memandang bahwa

modal uang bukanlah segala-galanya dalam sebuah bisnis. Namun perlu dipahami bahwa uang dalam sebuah usaha sangat diperlukan. Yang menjadi persoalan di sini bukanlah penting tidaknya modal, karena keberadaannya memang sangat diperlukan, akan tetapi bagaimana mengelola modal secara optimal sehingga bisnis yang dijalankan dapat berjalan lancar (Amirullah, 2005:7). Menurut Bambang Riyanto (1997:19) pengertian modal usaha sebagai ikhtisar neraca suatu perusahaan yang menggunakan modal konkrit dan modal abstrak. Modal konkrit dimaksudkan sebagai modal aktif sedangkan modal abstrak dimaksudkan sebagai modal pasif.

Modal merupakan input (faktor produksi) yang sangat penting dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan. Tetapi bukan berarti merupakan faktor satu-satunya yang dapat meningkatkan pendapatan (Suparmoko, 1986). Sehingga dalam hal ini modal bagi pedagang juga merupakan salah satu faktor produksi yang mempengaruhi tingkat pendapatan UMKM sektor perdagangan di Kecamatan Bukit Raya. Didalam suatu usaha masalah modal mempunyai hubungan yang sangat kuat dengan berhasil tidaknya suatu usaha yang telah didirikan. Modal dapat diperoleh melalui berbagai cara antara lain:

#### 1) Modal Sendiri

Menurut Mardiyatmo (2008) mengatakan bahwa modal sendiri adalah modal yang diperleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah, saudara, dan lain sebagainya.

Kelebihan modal sendiri adalah:

- a) Tidak ada biaya seperti biaya bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban perusahaan;
- b) Tidak tergantung pada pihak lain, artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal;
- c) Tidak memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relatif lama;

- d) Tidak ada keharusan pengembalian modal, artinya modal yang ditanamkan pemilik akan tertanam lama dan tidak ada masalah seandainya pemilik modal mau mengalihkan ke pihak lain.

Kekurangan modal sendiri adalah:

- a) Jumlahnya terbatas, artinya untuk memperoleh dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik dan jumlahnya relatif terbatas;
- b) Perolehan modal sendiri dalam jumlah tertentu dari calon pemilik baru (calon pemegang saham baru) sulit karena mereka akan mempertimbangkan kinerja dan prospek usahanya ;
- c) Kurang motivasi pemilik, artinya pemilik usaha yang menggunakan modal sendiri motivasi usahanya lebih rendah dibandingkan dengan menggunakan modal asing.

## 2) Modal Asing (Pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Keuntungan modal pinjaman adalah jumlahnya yang tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah banyak. Di samping itu, dengan menggunakan modal pinjaman biasanya timbul motivasi dari pihak manajemen untuk mengerjakan usaha dengan sungguh-sungguh. Sumber dana dari modal asing dapat diperoleh dari:

- a) Pinjaman dari dunia perbankan, baik dari perbankan swasta maupun pemerintah atau perbankan asing;
- b) Pinjaman dari lembaga keuangan seperti perusahaan pegadaian, modal ventura, asuransi leasing, dana pensiun, koperasi atau lembaga pembiayaan lainnya;
- c) Pinjaman dari perusahaan non keuangan.

Kelebihan modal pinjaman adalah:

- a) Jumlahnya tidak terbatas, artinya perusahaan dapat mengajukan modal pinjaman ke berbagai sumber. Selama dana yang diajukan perusahaan layak, perolehan dana tidak terlalu sulit. Banyak pihak berusaha menawarkan dananya ke perusahaan yang dinilai memiliki prospek cerah;
- b) Motivasi usaha tinggi. Hal ini merupakan kebalikan dari menggunakan modal sendiri. Jika menggunakan modal asing, motivasi pemilik untuk memajukan usaha tinggi, ini disebabkan adanya beban bagi perusahaan untuk mengembalikan pinjaman. Selain itu, perusahaan juga berusaha menjaga image dan kepercayaan perusahaan yang memberi pinjaman agar tidak tercemar.

Kekurangan modal pinjaman adalah:

- a) Dikenakan berbagai biaya seperti bunga dan biaya administrasi. Pinjaman yang diperoleh dari lembaga lain sudah pasti disertai berbagai kewajiban untuk membayar jasa seperti: bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, materai dan asuransi;
- b) Harus dikembalikan. Modal asing wajib dikembalikan dalam jangka waktu yang telah disepakati. Hal ini bagi perusahaan yang sedang mengalami likuiditas merupakan beban yang harus ditanggung;
- c) Beban moral. Perusahaan yang mengalami kegagalan atau masalah yang mengakibatkan kerugian akan berdampak terhadap pinjaman sehingga akan menjadi beban moral atas utang yang belum atau akan dibayar (Kasmir, 2007:91).

### 3) Modal Patungan

Selain modal sendiri atau pinjaman, juga bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagai kepemilikan usaha dengan orang lain. Caranya dengan menggabungkan antara modal sendiri dengan modal satu orang teman atau beberapa orang (yang berperan sebagai mitra usaha) (Jackie Ambadar, 2010:15).

### 2.3 Lama Usaha

Lama usaha merupakan suatu penentu dari pendapatan, khususnya pada sektor informal. Lama usaha merupakan waktu yang sudah dijalani pengusaha dalam menjalankan usahanya. Lama usaha menentukan pengalaman, semakin lama usaha maka akan semakin baik kualitas usaha tersebut (Asmie, 2008). Lama usaha seperti penelitian yang dilakukan oleh Sunaryanto (2005) dalam Priyandikha (2015), mengatakan bahwa lamanya seseorang pedagang menekuni usahanya maka akan meningkat pula pengetahuannya dan akan berpengaruh pada tingkat pendapatannya. Semakin lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usaha perdagangan maka akan semakin meningkat pula pengetahuan mengenai perilaku konsumen dan perilaku pasar. Keterampilan berdagang semakin bertambah maka semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil dijaring.

Selain itu dengan semakin lama pedagang menjalankan usahanya, maka semakin banyak pengalaman yang didapatkannya. Namun juga belum tentu pedagang yang memiliki pengalaman lebih singkat pendapatannya lebih sedikit daripada pedagang yang memiliki pengalaman lebih lama (Tjiptoroso, 1993). Lamanya usaha beroperasi akan berdampak kepada peningkatan jumlah pelanggan yang lebih banyak dan hal ini akan memberikan pengaruh yang positif bagi pedagang, yaitu pedagang akan lebih tinggi penerimaannya dan secara tidak langsung peningkatan pelanggan ini akan berdampak pada peningkatan efisiensi perusahaan. Hal ini mengindikasikan bahwa variabel lama usaha adalah salah satu faktor penting yang harus diteliti pengaruhnya terhadap pendapatan dan efisiensi.

## 2.4 Total Aset

Menurut Walter T Haritson, dkk (2014) Aset merupakan sumber daya ekonomi yang dikendalikan oleh entitas yang diharapkan akan menghasilkan manfaat ekonomi dimasa mendatang bagi entitas. Aset bermanfaat secara langsung ataupun tak langsung, sifatnya produktif dan masuk dalam bagian operasi perusahaan. Aset bisa diperoleh dengan cara diproduksi atau dibangun sendiri, bisa didapat dengan dibeli dan juga dengan pertukaran aset maupun sumbangan dari pihak lain. Jika ditelaah, kepemilikan aset tidak hanya berhak milik saja tetapi bisa juga hak yang lainnya. Perbedaan hak kepemilikan tersebut akan mempengaruhi jenis item dan penggolongan aset dalam laporan keuangan. Aset merupakan manfaat ekonomik di masa datang yang cukup pasti atau diperoleh/dikendalikan oleh suatu entitas akibat transaksi atau kejadian di masa lalu (SAK, 2008:1).

Definisi FASB dan AASB cukup dibanding definisi yang lain luas karena aset dinilai mempunyai sifat sebagai manfaat ekonomik (*economic benefits*) dan bukan sebagai sumber ekonomik (*resources*) karena manfaat ekonomik tidak membatasi bentuk atau jenis sumber ekonomik yang dapat dimasukkan sebagai aset.

Berdasar uraian diatas, pada dasarnya dapat disimpulkan bahwa terdapat tiga karakteristik utama yang harus dipenuhi agar suatu objek atau pos dapat disebut aset, yaitu:

### 1. Manfaat ekonomik yang datang cukup pasti

Untuk dapat disebut sebagai aset, suatu objek harus mengandung manfaat ekonomik di masa datang yang cukup pasti. Uang atau kas mempunyai manfaat atau potensi jasa karena daya belinya atau daya tukarnya. Sumber selain kas mempunyai manfaat ekonomik karena dapat ditukarkan dengan kas, barang, atau jasa, karena dapat digunakan untuk memproduksi barang dan jasa, atau karena dapat digunakan untuk melunasi kewajiban.

## 2. Dikuasai atau dikendalikan entitas

Untuk dapat disebut sebagai aset, suatu objek atau pos tidak harus dimiliki oleh entitas tetapi cukup dikuasai oleh entitas. Oleh, karena itu, konsep penguasaan atau kendali lebih penting daripada konsep kepemilikan. Penguasaan disini berarti kemampuan entitas untuk mendapatkan, memelihara/menahan, menukarkan, menggunakan manfaat ekonomik dan mencegah akses pihak lain terhadap manfaat tersebut. Hal ini dilandasi oleh konsep dasar substansi mengungguli bentuk yuridis (*substance over form*). Pemilikan (*ownership*) hanya mempunyai makna yuridis atau legal.

## 3. Timbul akibat transaksi masa lalu

Kriteria ini sebenarnya menyempurnakan kriteria penguasaan dan sekaligus sebagai kriteria atau tes pertama (*first-test*) pengakuan objek sebagai aset. Aset harus timbul akibat dari transaksi atau kejadian masa lalu adalah kriteria untuk memenuhi definisi. Penguasaan harus didahului oleh transaksi atau kejadian ekonomik. FASB memasukkan transaksi atau kejadian sebagai kriteria aset karena transaksi atau kejadian tersebut dapat menimbulkan (menambah) atau meniadakan (mengurangi) aset. Misalnya perubahan tingkat bunga, penyusutan atau kecelakaan.

Seperti yang disebutkan sebelumnya, aset merupakan hak yang bisa dipakai dalam operasional perusahaan. Beberapa benda yang dianggap sebagai aset diantaranya: gedung/bangunan, mobil, merk dagang, hak paten teknologi, uang kas, dan benda/barang berharga lainnya.

### 1) Aset Lancar (Current Asset)

Aset lancar adalah aset yang diharapkan dapat terealisasi dan memberikan manfaat dalam jangka pendek, yaitu sekitar satu tahun. Aset lancar berupa investasi jangka pendek, kas, piutang, persediaan, biaya yang harus dibayar, dan penghasillan yang masih diterima.

## 2) Aset Tetap (Fixed Asset)

Aset tetap adalah aset yang memiliki wujud dan siap untuk digunakan atau difungsikan dalam operasional perusahaan. Aset tetap tidak dimaksudkan untuk dijual, dan memiliki manfaat yang lebih dari satu tahun. Beberapa aset tetap meliputi: gedung, tanah, investasi jangka panjang.

## 3) Aset Tak Berwujud (Intangible Asset)

Aset tak berwujud adalah aset yang tidak memiliki wujud dan memiliki manfaat dengan memberikan hak ekonomi dan hukum kepada pemiliknya. Beberapa aset tidak berwujud ini diantaranya: merk dagang, waralaba, hak cipta, goodwill, hak paten.

## 4) Aset Lain

Aset lain ini adalah gambaran berbagai pos yang tidak dapat secara layak digolongkan kedalam aset lancar, aset tetap dan aset tidak berwujud.

## 2.5 Usaha Mikro Kecil dan Menengah

### 2.5.1 Pengertian UMKM

Pada dasarnya terdapat beberapa definisi yang dioleh beberapa instansi yang berbeda untuk memberikan definisi terkait dengan usaha mikro, kecil dan menengah. Berikut adalah definisi mengenai mengenai UMKM tersebut: Definisi menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah: “Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro. Usaha kecil adalah usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perseorangan atau badan usaha bukan merupakan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau besar yang memenuhi kriteria usaha kecil. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang

dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha kecil atau Usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan.”

Definisi menurut Kementerian Koperasi dan UMKM: “Usaha Kecil (UK), termasuk usaha Mikro (UMI), adalah entitas usaha yang mempunyai kekayaan bersih paling banyak Rp.200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp.1.000.000.000. Sementara itu, Usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp.200.000.000 s.d Rp.10.000.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan.”

Definisi tentang UMKM menurut Bank Indonesia: “Usaha kecil adalah usaha produktif milik warga negara Indonesia, yang berbentuk badan usaha orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha berbadan hukum seperti koperasi; bukan merupakan anak perusahaan atau cabang yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau besar. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan, atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp.200.000.000 per tahun, sedangkan usaha menengah, merupakan usaha yang memiliki kriteria aset tetapnya dengan besaran yang dibedakan antara industri manufaktur (Rp.200.000.000 s.d. Rp.5.000.000.000) dan non-manufaktur (Rp.200.000.000 s.d. Rp.600.000.000).

Berdasarkan beberapa definisi diatas dapat dikatakan bahwa usaha mikro, kecil dan menengah adalah usaha ekonomi yang produktif yang digerakan oleh orang perorangan, atau badan usaha namun dengan modal usaha tertentu dan keterbatasannya dalam mengembangkan usaha, serta bukan anak perusahaan atau afiliasi yang dimiliki atau dikuasai oleh perusahaan atau koperasi.

### 2.5.2 Kriteria dan Ciri-Ciri UMKM

Dengan banyaknya definisi yang menjelaskan tentang pengertian UMKM maka menimbulkan banyaknya perbedaan persepsi dalam hal pengelompokan atau penggolongan UMKM. Oleh karena itu dalam penelitian kali ini yang digunakan oleh penulis adalah Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 sebagai dasar untuk penggolongan UMKM tersebut berdasarkan kriteria yang ada sebagai berikut:

Kriteria dan Ciri-Ciri Usaha Mikro menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008: “Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah). Memiliki jumlah tenaga kerja tidak lebih dari 4 orang. Ciri-ciri usaha mikro diantaranya sebagai berikut; Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti, Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat, Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha, Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai, Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah, Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank, Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP”

Kriteria dan Ciri-Ciri Usaha Kecil menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 : “Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak

Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah). Memiliki jumlah tenaga kerja 5 s.d. 19 orang. Ciri-ciri usaha kecil diantaranya sebagai berikut; Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah; Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah;

Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha; Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP; Sumber daya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha; Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal”

Kriteria dan Ciri-Ciri Usaha Menengah menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 :“Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah). Memiliki jumlah tenaga kerja 20 s.d. 99 orang. Ciri-ciri usaha menengah adalah sebagai berikut: Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi; Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan; Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada Jamsostek, pemeliharaan kesehatan dll; Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya

pengelolaan lingkungan dll; dan Sudah memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.

### 2.5.3 Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Dalam upaya pemberdayaan UMKM, Bank Indonesia ([www.bi.go.id](http://www.bi.go.id)) memiliki filosofi *Five Finger Philosophy* yaitu pemberdayaan UMKM yang diibaratkan seperti lima jari di tangan dimana disetiap jari memiliki peran masing-masing dan tidak dapat berdiri sendiri serta akan lebih kuat jika dilakukan secara bersamaan.

- a. Jari jempol. Mewakili peran lembaga keuangan yang berperan dalam intermediasi keuangan, terutama untuk memberikan pinjaman/pembiayaan kepada nasabah mikro, kecil dan menengah serta sebagai *agents of development* (agen pembangunan).
- b. Jari Telunjuk. Mewakili regulator yakni pemerintah dan Bank Indonesia berperan dalam regulator sektor riil dan fiskal, menerbitkan izin-izin usaha, mensertifikasi tanah sehingga dapat digunakan oleh UMKM sebagai agunan, menciptakan iklim yang kondusif dan sebagai sumber pembiayaan.
- c. Jari Tengah. Mewakili katalisator yang berperan dalam mendukung perbankan dan UMKM, termasuk *Promoting Enterprise Access to Credit (PEAC) Units*, perusahaan penjamin kredit.
- d. Jari Manis. Mewakili fasilitator yang berperan dalam mendampingi UMKM, khususnya usaha mikro, membantu UMKM untuk memperoleh pembiayaan bank, membantu bank dalam hal monitoring kredit dan konsultasi pengembangan UMKM.
- e. Jari Kelingking. Mewakili UMKM yang berperan dalam pelaku usaha, pembayar pajak dan pembukaan tenaga kerja.

#### 2.5.4 Kelebihan dan Kekurangan UMKM

Menurut Hubeis (2009: 2), kelebihan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah dapat menjadi dasar pengembangan kewirausahaan, dikarenakan organisasi internal sederhana ini mampu meningkatkan ekonomi kerakyatan/padat karya (lapangan kerja) yang berorientasi pada ekspor dan substitusi impor (struktur industri dan perolehan devisa). Selain itu UMKM aman bagi perbankan dalam memberikan kredit karena bergerak di bidang usaha yang cepat menghasilkan. UMKM juga mampu memperpendek rantai distribusi, lebih fleksibel dan adaptabilitas dalam pengembangan usaha.

Adapun kekurangan dari Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah rendahnya kemampuan Sumber Daya Manusia (SDM) dalam kewirausahaan dan manajerial yang menyebabkan munculnya ketidakefisienan dalam menjalankan proses usaha. Terdapat pula masalah keterbatasan keuangan yang menyulitkan dalam pengembangan berwirausaha. Ketidakmampuan aspek pasar, keterbatasan pengetahuan produksi dan teknologi, prasarana dan sarana, dan ketidakmampuan menguasai informasi juga merupakan kekurangan yang sering dialami dalam usaha UMKM. UMKM juga tidak didukung kebijakan dan regulasi yang memadai, serta perlakuan dari pelaku usaha besar yang tidak terorganisasi dalam jaringan dan kerja sama, sehingga sering tidak memenuhi standar dan tidak memenuhi kelengkapan aspek legalitas.

#### 2.5.5 Permasalahan UMKM

Menurut Hubeis (2009: 4-6) permasalahan umum yang biasanya terjadi pada UMKM yaitu:

##### 1) Kesulitan Pemasaran

Pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan UMKM. Dari hasil studi yang dilakukan oleh James dan Akrasanee (1988) di sejumlah Negara ASEAN, menyimpulkan UMKM tidak melakukan perbaikan yang

cukup disemua aspek yang terkait dengan pemasaran seperti peningkatan kualitas produk dan kegiatan promosi. Akibatnya, sulit sekali bagi UMKM untuk dapat turut berpartisipasi dalam era perdagangan bebas. Masalah pemasaran yang dialami yaitu tekanan persaingan baik di pasar domestik dari produk yang serupa buatan sendiri dan impor, maupun di pasar internasional, dan kekurangan informasi yang akurat serta *up to date* mengenai peluang pasar di dalam maupun luar negeri.

## 2) Keterbatasan Finansial

Terdapat dua masalah utama dalam kegiatan UMKM di Indonesia, yakni dalam aspek finansial (mobilisasi modal awal dan akses ke modal kerja) dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan output jangka panjang. Walaupun pada umumnya modal awal bersumber dari modal (tabungan) sendiri atau sumber-sumber informal, namun sumber-sumber permodalan ini sering tidak memadai dalam untuk kegiatan produksi maupun investasi. Walaupun begitu banyak skim-skim kredit dari perbankan dan bantuan Badan Usaha Milik Negara (BUMN), sumber pendanaan dari sektor informal masih tetap dominan dalam pembiayaan kegiatan UMKM. Hal ini disebabkan karena lokasi bank terlalu jauh bagi pengusaha yang tinggal di daerah, persyaratan terlalu berat, urusan administrasi yang rumit, dan kurang informasi mengenai skim-skim perkreditan yang ada beserta prosedurnya. Lagi pula, sistem pembukuan yang belum layak secara teknis perbankan menyebabkan UMKM juga sulit memperoleh kredit.

## 3) Keterbatasan SDM

Salah satu kendala serius bagi banyak UMKM di Indonesia adalah keterbatasan SDM terutama dalam aspek-aspek *entrepreneurship*, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, *engineering design*, *quality control*, organisasi bisnis, akuntansi, data processing, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Semua keahlian ini sangat dibutuhkan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan

efisiensi dan produktivitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar barang.

#### 4) Masalah Bahan Baku

Keterbatasan bahan baku serta kesulitan dalam memperolehnya dapat menjadi salah satu kendala yang serius bagi pertumbuhan output ataupun kelangsungan produksi bagi banyak UMKM di Indonesia. Hal ini dapat disebabkan harga yang relatif mahal. Banyak pengusaha yang terpaksa berhenti dari usaha dan berpindah profesi ke kegiatan ekonomi lainnya akibat masalah keterbatasan bahan baku.

#### 5) Keterbatasan Teknologi

UMKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi yang tradisional, seperti mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang bersifat manual. Hal ini membuat produksi menjadirendah, efisiensi menjadi kurang maksimal, dan kualitas produk relatif rendah.

#### 6) Kemampuan Manajemen

Kekurang mampuan pengusaha kecil untuk menentukan pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap pengembangan usahanya, membuat pengelolaan usaha menjadi terbatas. Dalam hal ini, manajemen merupakan seni yang dapat digunakan atau diterapkan dalam penyelenggaraan kegiatan UMKM, baik unsur perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan.

#### 7) Kemitraan

Kemitraan mengacu pada pengertian bekerja sama antara pengusaha dengan tingkatan yang berbeda yaitu antara pengusaha kecil dan pengusaha besar. Istilah kemitraan sendiri mengandung arti walaupun tingkatannya berbeda, hubungan yang terjadi adalah hubungan yang setara (sebagai mitra kerja).

## 2.6 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang telah dilakukan sebelumnya sangat penting untuk diungkapkan, karena dapat dipakai sebagai bahan informasi dan bahan acuan yang sangat berguna.

Berikut ini adalah hasil penelitian terdahulu:

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No.	Nama dan Judul penelitian	Variabel	Alat analisis	Kesimpulan
1.	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Bantul Kabupaten Bantul (Budi Wahyono, 2017)	Variabel terikat : Pendapatan Variabel (Y) Bebas: modal usaha (X1), tingkat pendidikan (X2), lama usaha (X3), jam kerja (X4)	Analisis regresi linear berganda	Dari hasil penelitian ini variabel modal usaha dan jam kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan, sedangkan variabel tingkat pendidikan dan lama usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan.
2.	Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, dan Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Pengusaha Lanting di Lemah Duwur, Kecamatan Kuwarasan, Kabupaten Kebumen	Variabel terikat: Pendapatan (Y) Variabel bebas: Modal usaha (X1), lama usaha (X2), sikap kewirausahaan (X3)	Analisis regresi linier berganda	Terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel modal usaha, lama usaha dan sikap kewirausahaan terhadap pendapatan pengusaha lanting di Lemah Duwur, Kecamatan Kuwarasan, Kabupaten Kebumen
3.	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pemilik Usaha Warung Makan di Kecamatan	Variabel terikat: Pendapatan (Y) Variabel bebas: Jam kerja (X1),	Analisis regresi linier berganda	Dari hasil penelitian, variabel pengalaman kerja dan variabel modal kerja berpengaruh signifikan mempengaruhi variabel pendapatan sedangkan variabel

No.	Nama dan Judul penelitian	Variabel	Alat analisis	Kesimpulan
	Tembalang Kota Semarang	Pelatihan (X2), Lokasi (X3), Modal (X4), Pengalaman Usaha (X5)		lokasi, jam kerja dan pelatihan tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel pendapatan.

Sumber: Berbagai Jurnal Manajemen



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

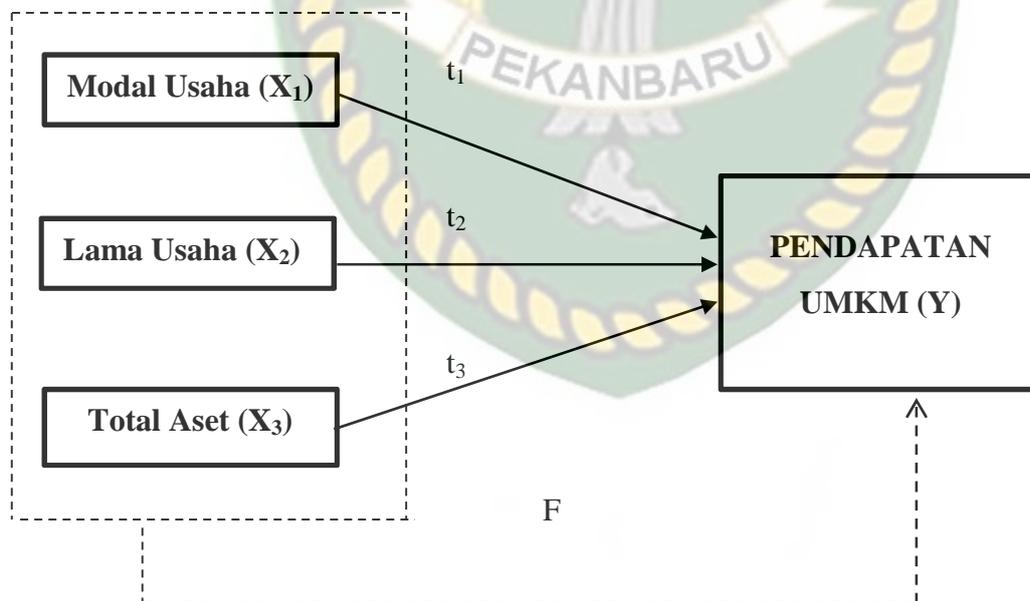
Perpustakaan Universitas Islam Riau

## 2.7 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran merupakan sintesi kesimpulan tentang hubungan antara variabel yang disusun dari berbagai teori yang telah dideskripsikan. Berdasarkan teori-teori yang telah dideskripsikan tersebut, selanjutnya dianalisis secara kritis dan sistematis, sehingga menghasilkan kesimpulan tentang hubungan antara variabel yang diteliti. Kesimpulan tentang hubungan antara variabel digunakan untuk merumuskan hipotesis (Sugiyono, 2010).

Selanjutnya menurut Sapto Haryoko (dalam Sugiyono, 2010) menyatakan bahwa kerangka pemikiran dalam suatu penelitian perlu dikemukakan apabila dalam penelitian tersebut berkenaan dengan dua variabel atau lebih. Pola hubungan antara keempat variabel penelitian tersebut dapat digambarkan dalam model kerangka pemikiran sebagai berikut:

**Gambar 2.1**  
**Kerangka Pemikiran**



Keterangan

—————> : garis regresi (pengaruh) X terhadap Y

- - - - -> : garis regresi ganda X<sub>1</sub>, X<sub>2</sub>, dan X<sub>3</sub> terhadap Y

- t<sub>1</sub> : Pengaruh X<sub>1</sub> terhadap Y
- t<sub>2</sub> : Pengaruh X<sub>2</sub> terhadap Y
- t<sub>3</sub> : Pengaruh X<sub>3</sub> terhadap Y
- F : Pengaruh X<sub>1</sub>, X<sub>2</sub>, X<sub>3</sub>, terhadap Y

## 2.6 Hipotesis

Menurut Suharsimi (2010: 110) hipotesis adalah suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan suatu penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul. Apabila peneliti telah mendalami permasalahan penelitiannya dengan seksama serta menetapkan anggapan dasar, maka lalu membuat suatu teori sementara yang sebenarnya masih perlu diuji (di bawah kebenaran). Inilah hipotesis peneliti harus berfikir bahwa hipotesisnya itu dapat diuji.

Berdasarkan kajian teoritis diatas maka dapat dirumuskan hipotesis penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Modal berpengaruh positif secara signifikan terhadap pendapatan UMKM pada usaha barang harian di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru.
2. Lama usaha berpengaruh positif secara signifikan terhadap pendapatan UMKM pada usaha barang harian di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru.
3. Total aset berpengaruh positif secara signifikan terhadap pendapatan UMKM pada usaha barang harian di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru.
4. Modal, lama usaha, dan total aset secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM pada usaha barang harian di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru .