

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

a. Pengertian UMKM

Menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha mikro, Kecil dan Menengah (UU UMKM) definisi UMKM adalah sebagai berikut:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan /atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Adapun kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
2. Usaha Kecil 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 dari Usaha Menengah

3. atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Adapun kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
4. 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 sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Adapun kriteria Usaha menengah adalah sebagai berikut:
 - a. 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.

- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Kementrian Koperasi dan UKM menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan usaha kecil (UK), termasuk Usaha Mikro (UMI), adalah entitas usaha yang mempunyai kekayaan bersih paling banyak Rp200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu milyar rupiah) per tahun. Sementara itu Usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha milik Warga Negara Indonesia (WNI) yang memiliki kekayaan bersih antara Rp 200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) hingga Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan, dengan omzet per tahun maksimal Rp 50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah) (Sumodiningrat dan Wulandari, 2015).

Bank Dunia mengelompokkan UMKM menjadi tiga jenis, yaitu: 1. Usaha Mikro (memiliki jumlah karyawan 10 orang); 2. Usaha Kecil (memiliki jumlah karyawan 30 orang); 3. Usaha Menengah (jumlah karyawan hingga 300 orang) (Bank Indonesia, 2015).

Menurut buku Profil Bisnis UMKM yang diterbitkan Bank Indonesia tahun 2015 menjelaskan, dalam perspektif usaha, UMKM diklasifikasikan menjadi 4 kelompok, yaitu:

- a. UMKM sektor informal, contoh: pedagang kaki lima.
- b. UMKM Mikro adalah para pengusaha UMKM yang mempunyai keahlian teknis lapangan namun kurang memiliki jiwa wirausaha untuk mengembangkan usahanya.
- c. Usaha Kecil Dinamis adalah kelompok pengusaha UMKM yang mampu berwirausaha dengan menjalin kerjasama dengan UMKM jenis lain (menerima pekerjaan sub kontrak) dan ekspor produk.
- d. *Fast Moving Enterprise* adalah UMKM yang mempunyai kewirausahaan yang sudah mantab dibidangnya dan telah siap bertransformasi menjadi usaha besar.

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) pengertian usaha Mikro, Kecil, dan Menengah berdasarkan jumlah tenaga kerja yang dimiliki. Usaha mikro memiliki 1 sampai 4 pekerja, usaha kecil memiliki jumlah tenaga kerja 5

sampai 19 pekerja, sedangkan usaha menengah memiliki 20 sampai 99 pekerja (Husein, 2016).

Dilihat dari aktivitas ekonominya cakupan usaha mikro, kecil, dan menengah adalah: (a) Pertambangan milik sendiri, (b) industri skala kecil dan kerajinan rumah tangga, (c) perusahaan listrik swasta, (d) kegiatan konstruksi perseorangan, (e) perdagangan, restoran, dan pelayanan akomodasi, (f) transportasi perorangan, storage (penyimpanan data), dan aktivitas komunikasi, (g) perusahaan penyimpanan dan peminjaman tanpa identitas resmi, usurer, asuransi yang mendukung perusahaan dan tempat pertukaran uang yang dijalankan perorangan, (h) dan jasa-jasa lainnya (bps.go.id).

Menurut Bank Indonesia (2015:22) cakupan sektor ekonomi UMKM terdiri dari (1) Pertanian, Peternakan, Kehutanan dan Perikanan (2) Perdagangan, Hotel dan Restoran (3) Pengangkutan dan Komunikasi (4) Industri Pengolahan (5) Jasa-Jasa (6) Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan (7) Bangunan (8) Pertambangan dan Penggalan (9) Listrik, Gas, dan Air Bersih.

b. Karakteristik UMKM

Karakteristik UMKM merupakan sifat atau kondisi sebenarnya yang melekat pada usaha maupun perilaku pengusaha yang bersangkutan dalam menjalankan usahanya. Karakteristik inilah yang menjadi pembeda antar pelaku usaha sesuai dengan skala usahanya baik mikro, kecil ataupun menengah (Bank Indonesia, 2015).

Karakteristik UMKM Indonesia merupakan manifestasi ajaran Marhaenisme Soekarno dan *Cooperation* Muh Hatta, dimana Marhaenisme merupakan paham yang dikembangkan dari pemikiran Soekarno. Ajaran ini menggambarkan kehidupan rakyat kecil yang hidupnya dalam kemiskinan namun tidak bergantung pada orang lain atau tidak dalam cengkraman pemilik modal (Fajar, 2016).

Menurut Mubyarto dalam Fajar (2016) Bung Hatta mengatakan bahwa konsep *cooperation* adalah wadah untuk produksi satu-satunya yang dimiliki rakyat sebagai penolakan rakyat terhadap kapitalisme, liberalisme dan penolakan Marxisme, dan Komunisme. Konsep *cooperation* adalah program penerapan sistem ekonomi jangka panjang, sehingga waktu itu (sekitar tahun 1950-an) keberadaan kapitalisme masih diperbolehkan, sembari memperkuat sendi-sendi koperasi. Dalam jangka panjang, Bung Hatta berharap hanya sistem ekonomi koperasi yang berlaku di

Indonesia dan tidak ada lagi sistem kapitalisme. Pemikiran Bung Hatta dengan konsep *cooperative* dan konsep Marhaenisme Soekarno tersebut pada saat ini sangat identik dengan bentuk aktivitas ekonomi sebagian besar rakyat Indonesia yang bergerak dalam Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).

Menurut Paramitha, UMKM yang ada di Indonesia mempunyai ciri khas yang membedakannya dengan usaha besar ataupun usaha kecil di negara lain, yaitu :

1. UMKM Indonesia mempunyai skala usaha yang kecil, baik modal maupun tenaga kerja, sehingga orientasi pasar juga kecil.
2. UMKM yang ada banyak berlokasi di pedesaan, kota-kota kecil atau daerah pinggiran kota besar.
3. Kebanyakan UMKM di Indonesia masih berstatus perorangan.
4. Sumber tenaga kerja berasal dari lingkungan sosial budaya (etnis, geografis) yang dekat dengan tempat UMKM.
5. Pola kerja yang digunakan dengan model *part time* atau sebagai usaha sampingan dari kegiatan ekonomi lainnya.

6. Memiliki kemampuan terbatas dalam mengolah teknologi dan pengelolaan usaha beserta administrasinya masih sederhana.
7. Struktur permodalan sangat terbatas dan masih tergantung terhadap sumber modal sendiri dan lingkungan UMKM sendiri.
8. Umumnya tidak memiliki izin usaha yang sah, karena persyaratan usaha tidak lengkap (Fajar, 2016).

Berikut karakteristik UMKM dan usaha besar menurut bank Indonesia:

Tabel 2.1

Karakteristik UMKM dan Usaha Besar

Jenis Usaha	Karakteristik
Usaha Mikro	<ul style="list-style-type: none"> • Jenis produk tidak selalu tetap; sewaktu waktu berganti • Tempat usahanya tidak selalu menetap; sewaktu waktu dapat berpindah tempat • Belum melakukan administrasi keuangan baik yang sederhana sekalipun • Keuangan usaha masih tercampur dengan keuangan keluarga • Pengusaha belum memiliki jiwa wirausaha yang handal dan memadai • Tingkat pendidikan rata-rata masih rendah • Belum mempunyai hubungan ke perbankan atau lembaga keuangan lainnya • Aspek legalitas seperti izin usaha, NPWP tidak dimiliki

	<ul style="list-style-type: none"> • Contoh: pedagang kaki lima, pedagang kecil di pasar tradisional
Usaha Kecil	<ul style="list-style-type: none"> • Jenis barang / komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap dan tidak gampang berubah • Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap dan tidak berpindah-pindah • Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan, walaupun sederhana • Keuangan perusahaan sudah dipisahkan dengan keuangan keluarga • Sudah membuat neraca usaha • Sudah memiliki ijin usaha atau aspek legalitas lainnya termasuk NPWP • Sumber daya manusia (pengusaha) sudah mempunyai belak berwirausaha • Sudah akses ke perbankan dalam urusan permodalan • Sebagian besar belum bisa membuat rancangan bisnis atau <i>business plan</i> • Contoh: pedagang grosir (agen), pengusaha pakaian jadi
Usaha Menengah	<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki manajemen yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas, bagian produksi, bagian keuangan, dan pemasaran (sesuai kebutuhan perusahaan) • Sudah ada manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan saat <i>auditing</i> dan penilaian atau pemeriksaan termasuk pada perbankan • Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan • Memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan • Sudah memiliki sumber daya

	<p>manusia yang terlatih dan terdidik</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contoh: perusahaan pertambangan, konstruksi.
Usaha Besar	<ul style="list-style-type: none"> • Usaha ekonomi produktif yang dilakukan badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik Negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia

Sumber: Profil Bisnis UMKM, Bank Indonesia 2015

Berikut kriteria UMKM dan usaha besar berdasarkan omzet usaha menurut bank Indonesia.

Table 2.2

Kriteria UMKM dan Usaha Besar berdasarkan Omzet Usaha

Jenis Usaha	Kriteria	
	Aset	Omzet
Usaha Mikro	Maksimal Rp 50 juta	Maksimal 300 juta
Usaha Kecil	> Rp 50 juta – Rp 500 juta	> Rp 300 juta – Rp 2,5 milyar
Usaha Menengah	> Rp 500 juta – Rp 10 milyar	> Rp 2,5 milyar – Rp 50 milyar
Usaha Besar	> Rp 10 milyar	> Rp 50 milyar

Sumber: Profil Bisnis UMKM, Bank Indonesia 2015

Menurut bank Indonesia, selain aspek komoditas yang dihasilkan, UMKM mempunyai ciri sebagai berikut:

1. Kualitas produk belum standar. Karena sebagian besar UMKM belum mempunyai teknologi yang memadai, dan

produk yang dihasilkan pada umumnya berupa *handmade* sehingga kualitas produknya bervariasi.

2. Desain produknya tidak beragam, karena pengetahuan sumber daya manusia yang terbatas. Mayoritas pengusaha UMKM bekerja atas dasar pesanan, belum berkreasi lebih luas. Apabila ada permintaan dari konsumen kebanyakan UMKM tidak bisa memenuhinya.
3. Bahan baku kurang standar. Karena bahan baku berasal dari sumber yang berbeda.
4. Tidak terjamin kontinuitas produk yang dihasilkan. Karena produksi belum teratur, maka produksi yang dihasilkan apa adanya.

c. Bentuk Perusahaan UMKM

Menurut Muhammad dan Khairandi dalam buku UMKM di Indonesia Prespektif Hukum Ekonomi yang di tulis oleh Fajar (2016), bentuk perusahaan yang ada dalam UMKM adalah sebagai berikut:

- 1) Perusahaan Perseorangan
- 2) Perusahaan Firma
- 3) Perusahaan Persekutuan Komanditer (CV)
- 4) Perseroan Terbatas
- 5) Koperasi

- 6) Perusahaan Milik Negara, yang terdiri dari perusahaan perseroan (Persero) atau perusahaan umum (perum).

Jika dilihat dari status hukumnya, beberapa perusahaan tersebut dapat diklasifikasikan menjadi:

- 1) Perusahaan Badan Hukum, yaitu Perseroan Terbatas (PT), Koperasi, dan Perusahaan Milik Negara (BUMN).
- 2) Perusahaan bukan Badan Hukum, yaitu Perusahaan Firma, Perusahaan Persekutuan Komanditer (CV), dan Perusahaan Perseorangan.

Sementara jika dilihat dari jumlah kepemilikannya, maka kriteria perusahaan adalah

- 1) Perusahaan perseorangan adalah perusahaan yang dimiliki dan dijalankan oleh satu orang saja, yang berarti bahwa tanggung jawab mutlak ditanggung oleh pemilik sekaligus pengelola usaha.
- 2) Perusahaan persekutuan adalah perusahaan yang dimiliki oleh dua orang atau lebih. Ada istilah tanggung jawab renteng untuk jenis perusahaan firma, dan tanggung jawab terpisah untuk perusahaan komanditer (CV) dan sekutu komanditer, dan tanggung jawab terbatas untuk perseroan terbatas (PT) antara pemegang

saham dan dewan direksi serta pembedaan tanggung jawab bagi pengurus dan anggota pada perusahaan koperasi.

- 3) Perusahaan kelompok (*holding company/group*) yaitu kelompok bisnis yang mempunyai banyak perusahaan, dalam artian suatu perusahaan yang mempunyai satu kesatuan ekonomi baik finansial ataupun manajemen perusahaan akan tetapi masing – masing perusahaan tersebut berdiri sendiri.

Perusahaan perseorangan adalah suatu usaha yang dimiliki dan dikelola oleh perseorangan untuk mendapatkan keuntungan. Modal usaha berasal dari pemilik usaha sendiri, sehingga resiko atau kerugian usaha juga ditanggung sendiri (IKOPIN, 1994:65-66).

Firma merupakan suatu usaha yang dibentuk secara bersama-sama oleh beberapa orang/anggota, dimana modal, keuntungan, dan kerugian dibagi rata sesuai jumlah anggota Firma. Keanggotaan tidak dapat dialihkan kepada orang lain selama masih hidup. Laba dibagi berdasarkan isi akte persekutuan (IKOPIN, 1994:67).

Persekutuan komanditer (CV) merupakan suatu bentuk perjanjian kerjasama untuk membangun sebuah usaha antara orang-orang yang bersedia memimpin, mengelola perusahaan, dan

bertanggung jawab bersama kekayaan pribadinya, dengan orang-orang yang tidak bersedia memimpin usaha dan bersama orang-orang yang meminjamkan kekayaan pribadinya untuk berdirinya sebuah usaha (IKOPIN, 1994:68).

d. Peluang dan Hambatan UMKM

Peran UMKM dalam masalah pertumbuhan ekonomi bangsa sudah tidak diragukan lagi, penyerapan terhadap tenaga kerja dan produk domestik bruto yang meningkat tiap tahunnya adalah bukti nyata bahwa UMKM menjadi primadona ekonomi Indonesia. Berikut secara rinci bagaimana peran penting UMKM terhadap perekonomian Indonesia menurut Bank Indonesia (2015):

1. UMKM berperan dalam memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, proses pemerataan dan pendapatan masyarakat sehingga mendorong perekonomian rakyat dan mewujudkan stabilitas ekonomi nasional.
2. Pada krisis ekonomi tahun 1998 dan tahun 2008 terbukti 96% UMKM bertahan dari guncangan krisis ekonomi pada saat itu.
3. UMKM sangat membantu pemerintah dalam masalah penyerapan tenaga kerja melalui usaha – usaha baru

yang diciptakan melalui UMKM yang tentunya dapat membantu pendapatan rumah tangga.

4. UMKM mempunyai fleksibilitas yang sangat tinggi dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar, sehingga UMKM perlu jaringan bisnis yang kuat sesama pengusaha UMKM agar tercipta iklim bisnis yang sehat dan terarah, tentunya dengan bantuan pemerintah.
5. Perkembangan UMKM di Indonesia diharapkan mampu memberikan kontribusi yang signifikan terhadap permasalahan ekonomi Indonesia seperti pengangguran, kemiskinan, dan urbanisasi.

Tabel 2.3

Aspek Lingkungan strategis

Aspek Politik	Aspek Ekonomi	Aspek Sosial
Adanya kerjasama ekonomi antar Negara seperti APEC dan AEC memberikan peluang bagi UMKM untuk ekspor produk.	<ul style="list-style-type: none"> • Kontribusi UMKM terhadap kenaiakn PDB • Pengembangan UMKM tidak membutuhkan investasi yang banyak • Kontribusi UMKM dalam ekspor non migas 	<ul style="list-style-type: none"> • Terjaminnya pasar tenaga kerja karena adanya UMKM • Penekanan pengangguran menjadi semangat munculnya wirausaha baru

Sumber : Profil Bisnis UMKM, Bank Indonesia 2015

Peran UMKM dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia menjadi sangat kuat karena didorong oleh pertumbuhan jumlah UMKM itu sendiri,

jumlah UMKM sendiri semakin bertambah karena UMKM mempunyai kekuatan tersendiri dalam memenuhi permintaan pasar, menurut Suryana (2001) usaha kecil mempunyai kekuatan sebagai berikut:

1. Memiliki kebebasan dalam bertindak

Bila ada perubahan produk baru, teknologi – teknologi barupun mesin – mesin baru, usaha kecil sangat mudah untuk menyesuaikan dengan keadaan yang seperti itu.

2. Fleksibel

Perusahaan kecil yang ada dapat menyesuaikan dengan kebutuhan pasar. Bahan baku, tenaga kerja, dan pemasaran produk umumnya menggunakan sumber-sumber yang berasal dari daerah UMKM tersebut berada.

3. Tidak mudah goncang

Karena kebanyakan sumber bahan baku berasal dari lokal daerah usaha tersebut berada, maka adanya usaha kecil tidak berpengaruh terhadap guncangan harga bahan baku impor.

Menurut Fajar (2016) keunikan budaya yang ada suatu daerah merupakan salah satu kekuatan keberadaan UMKM. Latar belakang kebudayaan orang jawa misalnya, yang menjunjung tinggi sifat rasional dan efisiensi dalam berbisnis. Kata – kata *ora ilok, kuwalat, bukak dasar, tuna satak bathi sanak, ora lumrahe* menurut Fajar yang menjadi dasar filosofis bisnis orang jawa.

Orang Jawa tidak mau menipu karena takut *kuwalat* (hukum timbal balik), mereka tidak mau ambil untung banyak karena *ora ilok* (tidak pantas), mereka tidak mengambil untung banyak agar pelanggan tetap setia karena berprinsip *tuna satak bathi sanak*, dan istilah lain yang masih dipegang orang Jawa dalam berbisnis.

Adanya peluang atau kekuatan sebuah usaha, pasti ada hal yang menjadi penghambat usaha tersebut. Menurut Bank Indonesia, kendala UMKM dibagi menjadi 2 aspek, yaitu : **faktor internal** dan **faktor eksternal**.

Faktor internal adalah faktor dari dalam usaha tersebut berada, berikut yang termasuk faktor internal yang menghambat UMKM:

a. Modal

Sebanyak 60%-70% UMKM di Indonesia belum mendapatkan pembiayaan perbankan. Hal ini dikarenakan belum banyak perbankan yang mampu menjangkau hingga ke daerah pelosok dan terpencil, kendala dalam manajemen keuangan juga menjadi pemicu tidak adanya modal dari perbankan karena manajemen keuangan kebanyakan UMKM masih sangat tradisional sehingga pengelola atau pengusaha

susah membedakan uang operasional perusahaan dan uang pribadi atau rumah tangga.

b. Sumber daya manusia

Kurangnya pengetahuan tentang teknologi baru yang dapat mempercepat produksi, serta minimnya pengetahuan untuk tetap bisa mengontrol kualitas produk yang ada. Pemasaran terhadap suatu produk masih mengandalkan teknik *mouth to mouth marketing* (pemasaran dari mulut ke mulut) media sosial yang ada belum menjadi strategi marketing utama. Dari segi kuantitas pekerja, UMKM belum berani mempekerjakan banyak tenaga kerja karena keterbatasan dalam menggaji. Selain itu, para pelaku UMKM (pengusaha) lebih sering terlibat dalam hal teknis sehingga kurang memperhatikan *goals* atau tujuan jangka panjang usahanya.

c. Hukum

Umumnya pengusaha UMKM masih berbadan hukum perorangan.

d. Akuntabilitas

Pada umumnya UMKM yang ada di Indonesia belum mampu dalam hal manajemen perusahaan yang baik dan belum cakap dalam hal administrasi.

Faktor eksternal yang menjadi penghambat UMKM merupakan hal yang berasal dari luar usaha seperti:

a. Iklim usaha masih belum kondusif

Kurang adanya koordinasi antar pengelola/pengusaha UMKM. Lembaga pemerintahan, lembaga pendidikan dan lembaga – lembaga keuangan yang ada berjalan sendiri – sendiri tanpa adanya koordinasi. Penanganan yang lambat terhadap aspek legalitas badan usaha dan kelancaran prosedur perizinan, penataan lokasi usaha, biaya transaksi/usaha tinggi, infrastruktur, kebijakan dalam aspek pendanaan dalam UMKM.

b. Infrastruktur

Terbatasnya sarana dan prasarana usaha terutama berhubungan dengan alat – alat teknologi, sehingga UMKM pada umumnya menggunakan teknologi yang sederhana.

c. Akses

Keterbatasan UMKM untuk mengakses bahan baku yang bagus dan berkualitas. Akses untuk mendapatkan teknologi yang terbaru juga susah didapat, sehingga pasar dikuasai oleh perusahaan atau grup bisnis yang lebih besar. Belum mampunya UMKM menyeimbangi selera konsumen yang cepat berubah, terutama bagi

UMKM yang sudah menembus ekspor, sehingga UMKM menjadi kalah saing dengan perusahaan besar.

Menurut Fajar (2016) meski UMKM menjadi harapan hidup bagi masyarakat Indonesia, dalam perjalanannya UMKM menemukan banyak hambatan, diantaranya adalah :

- a. Produk yang dihasilkan susah diterima oleh pasar secara umum, karena lokasi UMKM yang terpencil.
- b. Pelayanan dan regulasi tidak terlalu diperhatikan oleh negara dan aparaturnya.
- c. Kurangnya kemampuan sumber daya manusia untuk mengelola UMKM.
- d. Kurang memadainya kebutuhan bahan baku dan teknologi.
- e. Tidak banyaknya modal yang dimiliki oleh pelaku UMKM.

Menurut Wilantara dan Susilawati dalam buku Strategi dan Pengembangan Kebijakan UMKM, 2016 menjelaskan bahwa hambatan terbesar usaha di Indonesia adalah masalah korupsi yang mencapai 15,7% diikuti lemahnya akses pembiayaan dan inflasi. Korupsi dalam implementasinya menjadi hal yang paling menghambat UMKM dikarenakan adanya pungutan – pungutan liar yang mahal, serta rumitnya biaya perizinan usaha menyebabkan biaya ekonomi tinggi tidak dapat dihindari oleh para

pelaku usaha. Selanjutnya, secara garis besar Wilantara dan Susilawati mengelompokkan hambatan UMKM dibagi menjadi 2 yaitu faktor eksternal dan faktor Internal.

Faktor eksternal yang menjadi masalah UMKM di Indonesia adalah akses pembiayaan, layanan birokrasi, dan infrastruktur. Sementara faktor internalnya adalah kelembagaan & SDM, produksi & pemasaran modal intelektual.

2. Kinerja

a. Pengertian Kinerja

Menurut Jeaning dan Beaver (1997) yang dikutip Soleh (2008) kinerja perusahaan secara umum merupakan tolak ukur keberhasilan dan perkembangan suatu perusahaan kecil (usaha kecil). Pengukuran yang dilakukan perusahaan terhadap kinerja yaitu tentang seberapa besar keuntungan yang diperoleh, besar investasi, dan pertumbuhan jumlah tenaga kerja serta perkembangan perusahaan secara umum.

Prawirosentono (1999:2) mengartikan kinerja yang berpatokan pada *The Scribner Bantam English Dictionary*, terbitan Amerika dan Canada 1979 yang di ambil dari kata bahasa inggris "*performance*" yaitu suatu pencapaian kerja yang dilakukan oleh orang atau badan usaha atau organisasi, sesuai dengan kewajiban dan tanggung jawab masing – masing dalam upaya mencapai visi dan tujuan usaha, atau organisasi dan tidak melupakan kaidah hukum yang berlaku sesuai dengan moral dan etika.

Berdasarkan Madura (2001) dalam Husein (2016) kinerja suatu usaha bisa dilihat dari seberapa besar investasi yang dikeluarkan perusahaan, dalam hal ini ada 2 kriteria untuk mengukur kinerja perusahaan yaitu (1) imbalan atas penanaman modalnya (2) resiko dari penanaman modal. Strategi bisnis para manager sangat mempengaruhi imbalan atau bahkan resiko yang diterima perusahaan karena investasi.

Menurut Mulyadi (1997) yang dikutip Husein (2016), untuk mengukur kinerja bisa dilihat dari pendapatan perusahaan, sedangkan besarnya pendapatan bisa lihat dari pusat laba. Pusat laba merupakan pusat pertanggung jawaban manager dalam mengendalikan pendapatan, dan untuk mengukur pusat laba tersebut adalah dengan melihat produktivitas perusahaan. Selain itu, penilaian kinerja tidak terlepas dengan penilaian terhadap perilaku sumber daya manusia.

b. Faktor – faktor yang mempengaruhi kinerja :

1. Efektivitas dan Efisiensi

Bila suatu tujuan dapat tercapai maka hal tersebut bisa dikatakan efektif, namun tercapainya sebuah tujuan jika mengakibatkan banyaknya dampak yang tidak diharapkan dari tujuan awal tersebut, walaupun kelihatannya efektif maka dikatakan tidak efisien. Sebaliknya, bila dampak yang tidak diharapkan itu sedikit atau tidak penting, maka kegiatan tersebut efisien. Jadi sesuatu dikatakan efektif ketika dapat dicapai, dan dikatakan

efisien jika ada hal yang memuaskan dalam rangka mencapai tujuan tersebut (Prawirosentono, 1999:27).

2. Otoritas dan Tanggung Jawab

Jelas atau tidaknya otoritas (wewenang) dan tanggung jawab sangat mempengaruhi kinerja sebuah usaha atau organisasi. Wewenang adalah batasan seseorang untuk melakukan apa yang boleh atau tidak boleh dikerjakan, sesuai dengan koridor masing-masing. Dan tanggung jawab adalah kewajiban seseorang untuk melaksanakan wewenangnya. Seseorang yang mempunyai wewenang berarti orang tersebut juga mempunyai tanggung jawab (Prawirosentono, 1999:28).

3. Disiplin

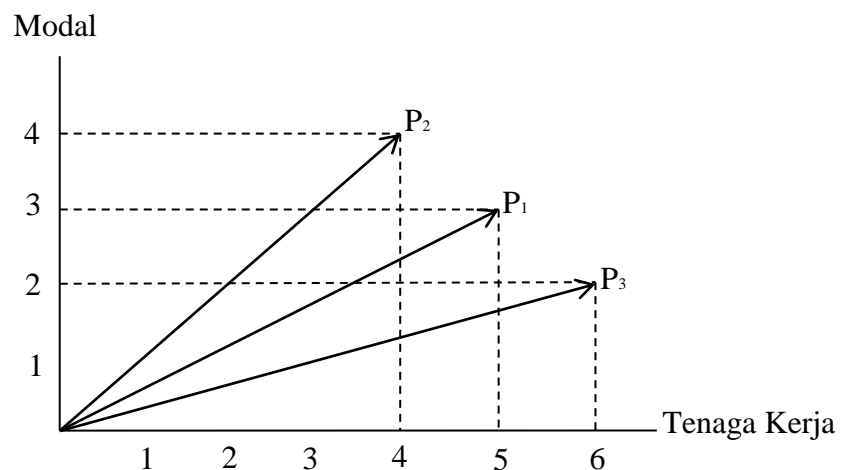
Disiplin mempunyai keterkaitan kuat dengan aturan atau hukum yang berlaku di suatu organisasi atau perusahaan. Disiplin adalah sifat seseorang untuk mematuhi aturan yang berlaku (Prawirosentono, 1999:31).

4. Inisiatif

Inisiatif merupakan keinginan atau kreativitas seseorang diluar aturan atau tata cara kerja atau organisasi yang semestinya dilakukan, tetapi mendorong tercapainya tujuan organisasi atau perusahaan (Prawirosentono, 1999:31).

c. Teori produksi

Produksi merupakan kegiatan mengolah input menjadi output, atau segala kegiatan yang mengolah faktor produksi menjadi sebuah produk. Disebut faktor produksi karena adanya sifat mutlak agar produksi dapat berjalan dengan semestinya dan menghasilkan sebuah produk. Fungsi produksi menggambarkan keadaan teknologi yang dipakai oleh perusahaan, industri atau perekonomian secara umum untuk melihat hubungan antara input dan output suatu produksi, sehingga tidak terjadi pemborosan dalam berproduksi. Suatu fungsi produksi menggambarkan metode produksi yang efektif secara teknis dalam arti penggunaan kuantitas bahan mentah yang minimal, tenaga kerja yang minimal dan barang-barang modal lain yang dimanfaatkan secara minimal.

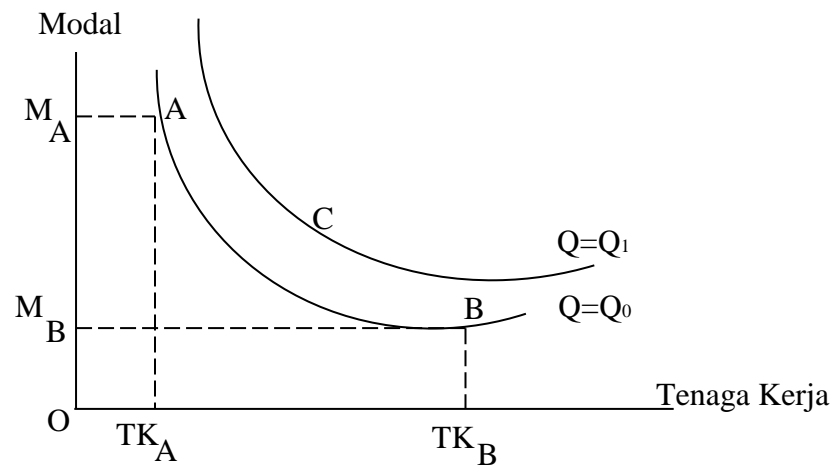


Sumber: Sudarsono, 1991

Gambar 2.1 Proses Produksi

Untuk menghasilkan suatu produk dapat digunakan lebih dari satu proses atau aktivitas produksi. Misal, untuk memproduksi pakaian dapat menggunakan 3 cara, yaitu dengan tenaga kerja 2, modal usaha 5 atau dengan tenaga kerja 4, modal usaha yang dikeluarkan juga 4 atau dengan 2 tenaga kerja namun memiliki modal 6 sebagai modal yang paling besar. Dari ketiga proses produksi tersebut dipilih yang paling efisien, hubungan antara tenaga kerja dan modal dalam satu pihak dengan volume produksi pada pihak lain merupakan fungsi produksi. Dalam gambar 2.1 tersebut mencerminkan fungsi produksi yang bersifat sebanding (*fixed proportion*), artinya produsen dapat memproduksi 10 kali lipat produksi asal kuantitas tenaga kerja dan modal dikalikan dengan kelipatan yang sama, sehingga antara kuantitas tenaga kerja dan modal mempunyai perbandingan yang tetap, jadi dari ketiga pilihan diatas untuk memproduksi suatu barang yang paling efisien adalah ketika menggunakan modal sebesar 4 dan tenaga kerja juga 4.

Gambar 2.1 diatas menjelaskan bagaimana proses produksi dilakukan dengan kombinasi faktor sebanding. Untuk menggambarkan kombinasi faktor yang tidak sebanding, maka digunakan kurva *isoquant* (*iso quantities*) yaitu kurva yang menggambarkan berbagai kombinasi faktor produksi (tenaga kerja dan modal) yang menghasilkan volume produksi yang sama.



Sumber: Sudarsono, 1991

Gambar 2.2 Kurva Isokuan

Gambar 2.2 melukiskan kurva isokuan, untuk memproduksi sebesar Q_0 dapat dipakai metode produksi dengan menggunakan modal sebesar OM_A dan tenaga kerja sebanyak OTK_A atau dengan kombinasi B, atau dengan kombinasi lain yang terletak pada kurva isokuan. Jika produksi dinaikkan menjadi $Q=Q_1$ ($Q_1 > Q_0$) berarti dibutuhkan faktor M dan TK yang lebih banyak.

3. Sumber Daya Manusia (SDM)

Sumber daya manusia merupakan faktor yang paling pokok dalam pembangunan. Secara makro, faktor-faktor seperti sumber daya alam, faktor finansial ekonomi tidak dapat bermanfaat bagi kelangsungan hidup dan kesejahteraan rakyat apabila tidak terdapat SDM yang mumpuni, baik dalam segi kualitas maupun kuantitas. Sehingga, pengembangan SDM itu perlu dilakukan oleh organisasi atau perusahaan. Pengembangan SDM adalah suatu upaya yang

dilakukan perusahaan untuk menunjang kinerja dan produktivitas pegawai atau tenaga kerja. Pengembangan tersebut dapat berupa pelatihan *softskill* tenaga kerja dan pelatihan lainnya yang menunjang pekerjaan tenaga kerja.

Menurut Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan yang menghasilkan barang atau jasa yang menunjang kebutuhan individu maupun masyarakat. Faktor produksi tenaga kerja tidak dalam pengertian fisik saja, namun lebih jauh daripada itu, yaitu *human capital* atau modal manusia. *Human capital* adalah modal non fisik yang ada dalam diri manusia dan dapat mempengaruhi kinerja tenaga kerja, seperti: karakter individu, tingkat kesehatan, tingkat ketrampilan dan tingkat pendidikan.

Kualitas SDM yang baik menentukan perkembangan UMKM yang baik pula. Sumodiningrat dan Wulandari (2015) menjelaskan bahwa salah satu masalah UMKM di Indonesia adalah rendahnya kualitas SDM. Akibatnya usaha yang dibangun dikerjakan seadanya, tanpa adanya manajemen yang baik dan ketrampilan yang memadai. Keterbatasan SDM tentang pengetahuan kewirausahaan, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, *engineering design*, *quality control*, organisasi bisnis, akuntansi, *data processing*, teknik pemasaran dan penelitian pasar, sehingga usaha yang dibangun tidak berkembang dan cenderung stagnan (Tambunan, 2002:78).

Solusi untuk meningkatkan kualitas SDM adalah dengan pengembangan sumber daya manusia UMKM. Menurut Wilantara dan Susilawati (2016:290) pendidikan dan pelatihan adalah bagian dari pengembangan SDM UMKM. Pengembangan sumber daya manusia UMKM merupakan proses mempersiapkan individu atau kelompok dengan memberikan informasi, pengetahuan dan ilmu untuk mencapai tingkat kompetensi tertentu agar memiliki standar, tanggung jawab, pengetahuan, ketrampilan dan sikap untuk mengembangkan usaha. Untuk menunjang perkembangan UMKM, pelatihan yang dilaksanakan menyangkut aspek-aspek umum, seperti materi tentang kewirausahaan, dasar manajemen dan pemasaran, penyusunan perencanaan bisnis dan semisalnya. Aspek khusus yang dilaksanakan dalam pelatihan berupa optimalisasi produksi, strategi penetapan insentif pegawai, manajemen/ keuangan dan sejenisnya (Wilantara dan Susilawati, 2016:290).

4. Modal

a. Pengertian modal

Modal merupakan uang yang digunakan untuk memulai berdirinya suatu usaha dan kredit yang datang dari pabrik – pabrik, pedagang besar atau grosir dan lain-lain. Pemilik usaha biasanya mempunyai paling sedikit dua pertiga dari modal dan sisanya berasal dari sumber lain, seperti kredit dagang atau pinjaman (Musselman dan Jackson, 1996:165). Pada periode

pertama mendirikan usaha pasti keuntungan yang didapat perusahaan tidak banyak bahkan cenderung rugi, hal tersebut terjadi karena keuntungan yang didapat dari produksi atau penjualan digunakan untuk menutup biaya modal awal. Ketika perusahaan sudah menghasilkan laba, perusahaan harus menyediakan modal kerja (*working capital*). Menurut Musselman dan Jackson (1996:166) modal kerja adalah uang yang harus ada ditangan atau di bank, barang-barang yang ada di tangan, dan piutang – piutang yang harus ditagih (*account receivable*) saat terjadi proses produksi di suatu perusahaan.

b. Sumber-sumber modal

Sumber-sumber modal dibedakan menjadi 2, yaitu modal internal dan modal eksternal (Husein, 2016:24).

1. Modal internal merupakan modal yang berasal dari perusahaan sendiri. Berikut alasan mengapa perusahaan memakai modal sendiri:
 - a. Tidak adanya bunga untuk mengembalikan modal.
 - b. Modal yang ada tersedia setiap saat.
 - c. Dana yang ada telah memnuhi kebutuhan perusahaan.
2. Modal eksternal, yaitu modal yang berasal dari luar perusahaan, seperti investor, pedagang, atau kredit dari perusahaan lain. Alasan perusahaan menggunakan modal eksternal:

- a. Jumlah dana yang digunakan tidak terbatas.
- b. Dana dapat dicari dari berbagai sumber.
- d. Terjalin kerjasama yang baik antar perusahaan.

c. Macam-macam modal

1. Modal sendiri

Menurut Mardiyatmo (2008) dalam Husein (2016:25) modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri dapat berupa tabungan, rekening giro, hibah, dan lain-lain. Menurut Musselman dan Jackson (1996:166) modal sendiri diartikan sebagai modal pemilik (*equity capital*) yaitu uang yang diinvestasikan dalam perusahaan oleh pemilik perusahaan.

2. Modal asing (pinjaman)

Adalah modal yang didapatkan dari pinjaman perusahaan lain atau dari pihak lain seperti perbankan dan lembaga keuangan non bank (Husein, 2016:26). Menurut Musselman dan Jackson (1996:166) modal yang berasal dari pinjaman adalah modal hutang (*debt capital*) dan peminjam harus membayar modal pokok sekaligus bunga.

3. Modal patungan

Menurut Jackie dan Ambadar (2010:25) yang dikutip Husein (2016:26) modal yang berasal dari perusahaan sendiri dan perusahaan lain, dengan cara menggabungkan

modal antar kedua perusahaan yang nantinya berperan menjadi mitra

5. Teknologi

Menurut KBBI, teknologi merupakan metode ilmiah untuk untuk mencapai tujuan secara praktis; ilmu pengetahuan terapan atau sarana untuk menyediakan barang-barang yang diperlukan bagi kelangsungan hidup manusia. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi akan menciptakan peluang berdirinya industri-industri baru. Oleh karena itu pengusaha-pengusaha kecil harus mengamati bahan baku lokal dan produk yang ada agar dapat bermanfaat diwaktu yang akan datang (IKOPIN, 1994:23).

Kemajuan teknologi yang terjadi pada suatu negara tidak terjadi pada satu jenis teknologi pembaharuan (bersifat homogen) akan tetapi dalam berbagai jenis, dan terjadinya secara bersamaan dalam berbagai tingkatan. Setiap jenis teknologi baru akan memberikana dampak yang berbeda terhadap produksi suatu barang (Salvatore, 1996:237). Menurut Hicks dalam Salvatore (1996:237) kemajuan teknologi di kelompokkan menjadi 3, yaitu : kemajuan teknologi yang mampu menghemat tenaga kerja, kemajuan teknologi yang dapat menghemat penggunaan modal dan kemajuan teknologi yang bersifat netral (tidak berpengaruh terhadap tenaga kerja dan modal).

UMKM di Indonesia masih banyak menggunakan teknologi yang tradisional dan masih manual. Keterbatasan penggunaan teknologi oleh para pelaku UMKM di Indonesia disebabkan oleh tidak adanya modal untuk membeli peralatan atau teknologi modern dan tidak mempunyai SDM untuk mengoperasikan teknologi-teknologi baru. Keterbatasan penguasaan teknologi ini mengakibatkan rendahnya *total factor productivity* dan kurangnya efisiensi dalam berproduksi, selain itu mengakibatkan rendahnya kualitas produk yang dihasilkan (Tambunan, 2002: 80).

B. Penelitian Terdahulu

1. Penelitian yang dilakukan oleh Reza Husein (2016) tentang faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM industri kuliner di kabupaten Sleman. Penelitian tersebut di latar belakang dengan timbulnya persaingan antar UMKM yang ada di kabupaten Sleman, sehingga peneliti melakukan penelitian tentang kinerja UMKM. Pada penelitian tersebut, variabel modal, tenaga kerja dan teknologi menjadi variabel independen, dan variabel dependennya adalah kinerja. Responden dalam penelitian ini sebanyak 70 pelaku usaha kuliner. Dalam penelitian tersebut terdapat delapan karakteristik responden, yaitu: jenis usaha, modal awal usaha, jenis kelamin, usia, status kepemilikan usaha, fungsi tempat usaha, sumber modal dan daerah pemasaran. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian adalah regresi berganda, hasilnya adalah untuk model umum ketiga variabel

tersebut mampu menerangkan sebesar 35,3% variasi kinerja UMKM dan sisanya 64,7% dijelaskan oleh variabel lain diluar variabel penelitian. Jika di uji secara individu, maka yang paling mempengaruhi kinerja UMKM adalah tenaga kerja, disusul teknologi dan yang terakhir adalah variabel modal.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Viki Nurfriani, Hadi Paramu, Elok sri Utami (2014) dengan judul Analisis Kinerja Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dengan dan tanpa pinjaman di Kabupaten Jember. Dilatar belakangi oleh masalah terbesar UMKM adalah dalam urusan modal, penelitian ini membahas apakah sumber modal berpengaruh terhadap kinerja UMKM ataukah tidak. Sampel ditentukan dengan metode *purposive sampling* dengan kriteria UMKM yang ada di tiga kecamatan dan telah berusia 3 tahun, kemudian sampel yang terpilih dikelompokkan menjadi dua, yaitu: kelompok UMKM dengan pinjaman dan kelompok UMKM tanpa pinjaman. Data yang diperoleh dari pembagian kuesioner meliputi data modal awal, laba, total aset, orientasi *entrepreneurship* meliputi inovasi, proaktif, dan *risk taking*. Analisis data menggunakan *independen sample t test* untuk membandingkan modal awal, laba, dan total aset antara UMKM dengan dan tanpa pinjaman, dan menggunakan uji *mann witney* untuk menganalisis orientasi *entrepreneurship*. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa UMKM dengan pinjaman memiliki laba, total aset, inovasi, dan *risk taking*

yang lebih tinggi dari pada UMKM tanpa pinjaman. UMKM dengan pinjaman memiliki modal awal dan proaktif yang tidak lebih besar atau sama dengan UMKM tanpa pinjaman.

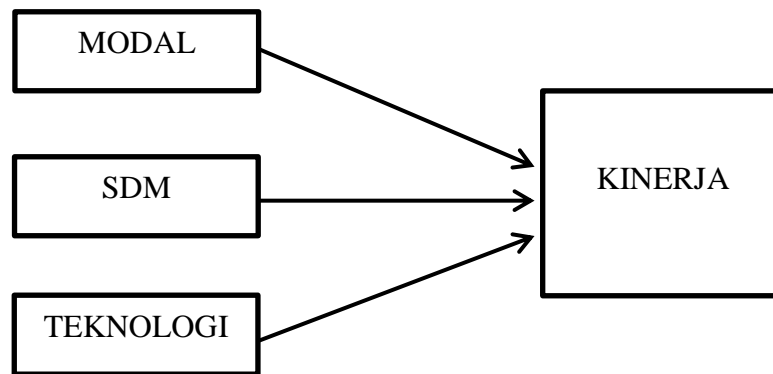
3. Andalan Tri Ratnawati dan Hikmah (2013) melakukan penelitian mengenai kinerja UKM yang ada di kabupaten dan kota Semarang. Sampel yang digunakan sebanyak 60 sampel dengan kriteria UKM yang minimal telah berusia 5 tahun. Analisis yang digunakan menggunakan analisis deskriptif dan analisis inferensial. Hasil penelitian menggunakan analisis regresi parsial menunjukkan bahwa prestasi perusahaan dan otonomi mempengaruhi kinerja UKM dan secara keseluruhan teknik pemasaran, teknologi, akses modal, dan jiwa kewirausahaan mempengaruhi kinerja. Sedangkan hasil analisis regresi berganda menunjukkan bahwa kebutuhan akan prestasi, kebutuhan akan afiliasi, dan kebutuhan akan otonomi secara simultan dan signifikan berpengaruh kepada kinerja. Sehingga hasil analisis regresi parsial dan hasil analisis regresi berganda semuanya berpengaruh terhadap kinerja UKM.
4. Wicaksono dan Nuvriasari (2012) melakukan penelitian dengan judul Meningkatkan Kinerja UMKM Industri Kreatif melalui Pengembangan Kewirausahaan dan Orientasi Pasar: Kajian Pada Peran Serta Wirausaha Wanita di Kecamatan Moyudan kabupaten Sleman, DIY. Sampel yang digunakan sebanyak 40 diambil dari wanita pelaku UMKM di daerah tersebut. Teknik analisis yang digunakan adalah

analisis deskriptif dan inferensial. Dari penelitian tersebut dapat diketahui masalah UMKM yang ada di daerah tersebut adalah aspek modal, pemasaran dan sumber daya manusia. Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa adanya korelasi yang positif antara orientasi kewirausahaan dan orientasi pasar dengan kinerja UMKM.

5. Mohamad Soleh (2008) melakukan penelitian dengan studi kasus UKM manufaktur yang ada di kota Semarang untuk menganalisis strategi inovasi dan dampaknya terhadap kinerja perusahaan. Sebanyak 119 UKM dijadikan objek penelitian. Metode analisis yang digunakan adalah konfirmatori *Structural Equation Modeling* (SEM). Hasil dari penelitian tersebut adalah orientasi kepemimpinan dan strategi inovasi berpengaruh positif terhadap strategi investasi dan berpengaruh langsung terhadap tingkat investasi dan kinerja perusahaan.

C. Kerangka Pemikiran

Dalam penelitian ini, terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM pakaian jadi di kabupaten Kudus, diantaranya adalah modal, sumber daya manusia, dan teknologi.



Gambar 2.3

Kerangka Pemikiran

D. Hipotesis

Berdasarkan hasil penelitian-penelitian terdahulu, maka didapatkan hipotesis sebagai berikut:

1. Variabel Modal

H0: Variabel modal (X1) mempengaruhi kinerja (Y) secara signifikan terhadap kinerja UMKM pakaian jadi di kabupaten Kudus.

H1: Variabel modal (X1) tidak mempengaruhi kinerja (Y) secara tidak signifikan terhadap kinerja UMKM pakaian jadi di kabupaten Kudus.

2. Variabel SDM (X2)

H0: Variabel SDM (X2) mempengaruhi kinerja (Y) secara signifikan terhadap kinerja UMKM pakaian jadi di kabupaten Kudus.

H1: Variabel SDM (X2) tidak mempengaruhi kinerja (Y) secara tidak signifikan terhadap kinerja UMKM pakaian jadi di kabupaten Kudus.

3. Variabel Teknologi (X3)

H0: Variabel teknologi (X3) mempengaruhi kinerja (Y) secara signifikan terhadap kinerja UMKM pakaian jadi di kabupaten Kudus.

H1: Variabel teknologi (X3) tidak mempengaruhi kinerja (Y) secara tidak signifikan terhadap kinerja UMKM pakaian jadi di kabupaten Kudus.