

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Konsep Pembinaan**

##### 1. Pengertian pembinaan

Pembinaan adalah suatu tindakan, proses, hasil atau pernyataan menjadi baik. Dalam hal ini menunjukkan adanya kemajuan, peningkatan, atau pertumbuhan, terjadinya evolusi atas berbagai kemungkinan, berkembang atau peningkatan sesuatu. Lebih lanjut lagi dikatakan bahwa dua unsur dalam pengertian ini yakni pembinaan itu bisa berupa suatu tindakan, proses, atau pernyataan tujuan, dan kedua pembinaan menunjuk kepada perbaikan atas sesuatu.

Pada dasarnya pembinaan ialah suatu tindakan yang diarahkan untuk kemajuan, peningkatan atau perbaikan atas sesuatu. Dilingkungan dunia usaha bahwa pembinaan karyawan penting dilakukan untuk membentuk kepribadian yang berbudi luhur, disamping itu untuk meningkatkan kecakapan, keterampilan dan keahlian dalam menunjang kelancaran usaha.

Pengertian pembinaan yang lain adalah suatu tindakan, proses, hasil atau pernyataan menjadi lebih baik. Dalam hal ini menunjukkan adanya kemajuan, peningkatan, pertumbuhan, evolusi atas berbagai kemungkinan, berkembang, atau peningkatan atas sesuatu. Ada dua unsur dari pengertian ini yakni pembinaan itu sendiri bisa berupa suatu

tindakan, proses atau pernyataan dari suatu tujuan dan kedua pembinaan itu bisa menunjukkan kepada perbaikan atas sesuatu.

Berdasarkan pengertian-pengertian pembinaan diatas dapat disimpulkan bahwa pembinaan merupakan determinan penting untuk memberikan daya atau kekuatan manusia agar menjadi sumber tenaga yang profesional sebagaimana yang diarahkan pada tujuan pembinaan itu sendiri.<sup>12</sup>

Dasar pembinaan usaha industri kecil ialah Undang-Undang Perindustrian No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah dan peraturan No. 32 Tahun 1998 tentang pembinaan dan pengembangan Usaha Kecil bahwa untuk mewujudkan perekonomian nasional yang kokoh tersebut, usaha kecil perlu diberdayakan agar dapat menjadi usaha kecil yang tangguh dan mandiri serta dapat berkembang menjadi usaha menengah.

Dalam proses pembinaan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat dalam berbagi usaha dapat dilakukan melalui dua model intervensi, yaitu level makro dan level mikro. Intervensi makro menggambarkan bagaimana institusi. Negara melalui kebijakan dan peraturan yang dibuatnya mempengaruhi proses perubahan dalam satu

---

<sup>12</sup> Muh. Ridwan, Dkk, *Pembinaan Industri Kecil Dan Menengah Pada Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi Dan UMKM Kota Bontang*, Jurnal Administrative Reform. Vol 2, No 2, Tahun 2014, hal.3-4

masyarakat. Sedangkan intervensi mikro, dimana individu dan kelompok dalam masyarakat mempengaruhi proses pembangunan itu sendiri.<sup>13</sup>

Melakukan pembinaan di PLUT-KUMKM memiliki beberapa tujuan, yaitu bagaimana meningkatkan kemampuan mitra binaan dalam meningkatkan kinerja usahanya sehingga dapat bersaing dalam perdagangan bebas yang akan dihadapi. Diharapkan juga dengan peningkatan kinerja yang tangguh dan mandiri secara otomatis maka diharapkan kelancaran pembayaran pinjaman terjaga.

Ada beberapa tujuan khusus, yaitu untuk peningkatan internal dan eksternal faktor berupa :

a. Peningkatan kemampuan manajemen usaha melalui :

- 1) Peningkatan dan supervisi dalam peningkatan kemampuan dan kesadaran untuk mengarsipkan dokumen dan mencatat usaha baik dari segi keuangan, pemasaran maupun produksi.
- 2) Pembuatan tempat kerjasama usaha agar tercipta jejaring dalam mencapai kemajuan bersama
- 3) Pembelajaran teknologi informasi sehingga dapat memasarkan produknya melalui media sosial *e-marketing*.

b. Terciptanya pola pembinaan UMKM yang terintegrasi melalui:

- 1) Pemberian pinjaman harus dikaitkan dengan program pelatihan yang dilaksanakan

---

<sup>13</sup>Selfiawaty Fausiah, *Efektivitas Pembinaan Usaha Industri Kecil Olahan Pangan Oleh Dinas Koperasi Umkm Perindustrian Dan Perdagangan Kabupaten Sigi (Studi Di Kecamatan Sigi Biromaru)*, Jurnal Katalog, Vol. 4 No. 1, 2016, hal.70-72

2) Supervisi yang dilakukan oleh lembaga pedoman dalam pelaksanaan monitoring yang dilakukan petugas PLUT-KUMKM.<sup>14</sup>

## 2. Pengaruh Sesudah dan Sebelum Pembinaan yang Dilakukan Di PLUT-KUMKM Kabupaten Tulungagung

Pembinaan yang dilakukan oleh PLUT-KUMKM dalam pemberdayaan UMKM adalah melalui beberapa program diantara program pelatihan-pelatihan baik tingkat kabupaten atau provinsi, Bimbingan Teknologi (BIMTEK), studi lapang, pameran-pameran atau bazar, dan temu mitra. Pembinaan ini diharapkan dapat membangun usahanya secara mandiri dalam berbagai aspek.

Pengaruh Pembinaan yang dilakukan PLUT-KUMKM dapat meningkatkan perekonomian UMKM dan diharapkan dapat membantu para pelaku UMKM dalam mengtaasi berbagai permasalahan yang dihadapi. Program pemberdayaan tersebut sudah dijalankan di PLUT-KUMKM Kabupaten Tulungagung. Pembinaan yang sering dilakukan di PLUT-KUMKM Kabupaten Tulungagung yaitu pemasaran produk dan pelatihan.

## 3. Pemasaran Produk,

Menurut Philip Kotler, pemasaran adalah pekerjaan rumah yang harus dikerjakan manajer untuk menilai kebutuhan, mengukur tingkat dan intensitasnya, dan menentukan apakah ada peluang yang

---

<sup>14</sup> Mudjiarto,Dkk, *Pembinaan Usaha Menengah, Kecil, & Mikro (UMKM) Melalui Program Kemitraan & Bina Lingkungan (PKBL) BUMN (PKBL PT Jasa Marga Persero Cab. Jagorawi 2014)*, Jurnal Abdimas, Vol. 1, No. 2, 2015, hal.12-13

menguntungkan. Definisi pemasaran adalah sebagai proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran produk serta nilai dengan pihak lain.

Menurut Wiliam J.Stanton mendefinisikan pemasaran dalam 2 pengertian dasar yaitu :

a. Dalam Arti Kemasyarakatan

Pemasaran adalah setiap kegiatan tukar-menukar yang bertujuan untuk memuaskan keinginan manusia. Dalam konteks ini kita perlu melihat dalam wawasan yang lebih luas.

b. Dalam Arti Bisnis

Pemasaran adalah sebuah sistem bagian dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, memberi harga, mempromosikan dan mendistribusikan jasa serta barang-barang pemuas keinginan pasar.<sup>15</sup>

Manfaat mengikuti Binaan di PLUT-KUMKM dapat memberikan strategi pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan dimana strategi pemasaran merupakan suatu cara mencapai tujuan perusahaan. Serta mengetahui dan memahami para pelanggan dengan baik sehingga produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan cocok dengan mereka dan dapat terjual dengan tersendirinya. Idealnya, pemasaran harus menghasilkan

---

<sup>15</sup> Ahmad Subagyo, *Marketing in business*, Jakarta: Mitra Wacana Medika, 2010), hal.2-5

pelanggan yang siap untuk membeli. Sehingga yang tertinggal hanyalah bagaimana membuat produk-produk atau jasa.

Peranan pemasaran produk yaitu menyalurkan produk sehingga produk memberikan kepuasan kepada pelanggan dengan menghasilkan laba. Sasarannya yaitu memikat pelanggan dengan produk serta mempertahankan pelanggan.<sup>16</sup>

#### 4. Pelatihan

Menurut Soeprihanto menyatakan bahwa pelatihan adalah kegiatan untuk memperbaiki kemampuan karyawan dengan cara meningkatkan pengetahuan diri ketrampilan operasional dalam menjalankan suatu pekerjaan. Mangkunegara Anwar Prabu berpendapat bahwa pelatihan adalah suatu proses pendidikan jangka pendek yang dipergunakan prosedur sistematis dan terorganisir dimana pegawai non manajerial mempelajari pengetahuan dan keterampilan teknis dalam tujuan terbatas. Berdasarkan tujuannya terbagi menjadi 2 yaitu tujuan umum dan tujuan khusus.

Tujuan umum yaitu :

- a. Untuk mengembangkan keahlian, sehingga pekerjaan dapat diselesaikan dengan lebih cepat dan lebih efektif
- b. Untuk mengembangkan pengetahuan, sehingga pekerjaan dapat diselesaikan secara rasional

---

<sup>16</sup> Riani Fauziah, *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Hasil Produksi Pada Pt. Putri Doro THEA*, ( Cirebon: Skripsi Tidak diterbitkan, 2015), hal.1-3

- c. Untuk mengembangkan sikap, sehingga menimbulkan kemauan kerjasama dengan teman-teman pegawai dan manajemen (pimpinan).

Sedangkan tujuan khusus dari pelatihan yaitu :

- a. Tujuan latihan induksi, yaitu untuk membantu pegawai menyelesaikan pekerjaannya yang baru dan untuk memberikan beberapa ide mengenai perusahaan dan latar belakang pekerjaan.
- b. Tujuan latihan kerja, yaitu untuk memberikan intruksi khusus guna melaksanakan tugas-tugas dari suatu jabatan tertentu
- c. Tujuan latihan pengawas yaitu untuk memberikan pelajaran kepada pegawai tentang bagaimana memeriksa dan mengawasi serta melatih pegawai-pegawai lainnya
- d. Tujuan latihan manajemen yaitu untuk memberikan latihan yang diperlukan dalam jabatan manajemen puncak (misalnya: akuntan, pembukuan)
- e. Tujuan latihan pengembangan pemimpin adalah untuk mengembangkan dan menambah kemampuan pemimpin-pemimpin yang sudah ada.

Bentuk pelatihan yang diadakan di PLUT-KUMKM yaitu mengembangkan kemampuan seperti seminar, pembukuan, latihan pembuatan video, workshop dan mendapatkan perizinan usaha. Dengan

adanya pelatihan pelaku UMKM dapat meningkatkan potensi dan meningkatkan pendapatannya.<sup>17</sup>

## **B. Konsep UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)**

### **1. Pengertian UMKM**

UMKM merupakan sektor ekonomi nasional yang paling strategis dan menyangkut hajat hidup orang banyak sehingga menjadi tulang punggung perekonomian nasional. UMKM juga merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian di Indonesia dan telah terbukti menjadi kunci pengaman perekonomian nasional dalam masa krisis ekonomi serta menjadi desiminotor pertumbuhan ekonomi pasca krisis.

UMKM ialah Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang diatur dalam Perundang-Undang No.20 tahun 2008 sebagai usaha produktif di dimiliki oleh perorangan ataupun badan usaha yang sudah terpenuhi kriterianya sebagai usaha mikro. Dari beberapa ahli menjelaskan mengenai pengertian dari UMKM, diantaranya yaitu :

- a. Rudjito, menurut Rudjito pengertian UMKM yaitu bisnis yang mempunyai peranan yang penting didalam perekonomian Negara Republik Indonesia, dari segi lapangan kerja yang tercipta maupun dari sisi jumlah usahanya.
- b. Ina Primiana, menurut Ina Primiana, pengertian UMKM merupakan pengembangan empat kegiatan ekonomi utama yang menjadi motor

---

<sup>17</sup> Rina Irawati, *Pengaruh Pelatihan Dan Pembinaan Terhadap Pengembangan Usaha Kecil*, Jurnal JIBEKA, Vol 12, No. 1, Tahun 2018



penggerak pembangunan Indonesia yaitu industri manufaktur, agribisnis, bisnis kelautan dan sumber daya manusia.

- c. M. Kwartono, menurut M. Kwartono pengertian UMKM merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang punya kekayaan bersih maksimal Rp.200.000.000,- dimana tanah dan bangunan tempat usaha tidak diperhitungkan atau mereka yang punya omset penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000,- dan milik warga negara Indonesia.<sup>18</sup>

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM), dapat didefinisikan sebagai berikut :

- a. Usaha mikro merupakan usaha produktif milik orang atau perorangan maupun badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria sebagai berikut :
- 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 Tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
  - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000
- b. Usaha kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan, yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak

---

<sup>18</sup><https://www.maxmanroe.com/vid/bisnis/pengertian-umkm.html>. 28 November, 23.33

langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagai berikut :

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000 sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
  - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000 sampai dengan Rp. 2.500.000.000
- c. Usaha menengah merupakan 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 atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan dengan kriteria sebagai berikut :
- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000 sampai dengan terbanyak Rp. 10.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
  - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000 sampai dengan terbanyak Rp. 50.000.000.000<sup>19</sup>

Meskipun sektor UMKM telah ada sejak era prakolonial dan terus berkembang hingga saat ini, bahkan terbukti menjadi katup pengaman Indonesia mengalami krisis ekonomi, tetapi sektor ini belum mampu

---

<sup>19</sup> Rachmawa Budiarto, dkk, *Pengembangan UMKM Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis*, (Yogyakarta:Gadjah Mada University Press, 2012), hal 1

menjadi sektor yang mandiri dan menjadi tumpuan perekonomian nasional.

a. Kekuatan Dan Kelemahan UMKM

UMKM memiliki beberapa kekuatan potensial yang merupakan andalan yang menjadi basis pengembangan pada masa yang akan datang ialah:

- 1) Penyediaan lapangan kerja peran industri kecil dalam penyerapan tenaga kerja patut diperhitungkan, diperkirakan maupun menyerap sampai 50% tenaga kerja yang tersedia
- 2) Sumber wirausaha baru keberadaan usaha kecil dan menengah selama ini terbukti dapat mendukung tumbuh kembangnya wirausaha baru
- 3) Memiliki segmen usaha pasar yang unik, melaksanakan manajemen sederhana dan fleksibel terhadap perubahan pasar
- 4) Memanfaatkan sumber daya alam sekitar, industri kecil sebagian besar memanfaatkan limbah atau hasil yang sampai dari industri besar atau industri yang lainnya
- 5) Memiliki potensi untuk berkembang. Berbagai upaya pembinaan yang dilaksanakan menunjukkan hasil yang menggambarkan bahwa industri kecil mampu untuk dikembangkan lebih lanjut dan mampu untuk mengembangkan sektor lain yang terkait.

b. Kelemahan, yang sering menjadi faktor penghambat dan permasalahan di UMKM.

1) Permasalahan Internal

Masalah internal merupakan persoalan-persoalan yang timbul dalam UMKM itu sendiri yang sifatnya menghambat perkembangan usaha. Masalah internal UMKM terfokus pada rendahnya kualitas sumber daya manusia, lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar, kurangnya permodalan, masalah teknologi, serta masalah organisasi dan manajemen. Berikut ini ialah penjelasan mengenai masalah-masalah tersebut :

a) Rendahnya Kualitas Sumber Daya Manusia

Panel Diskusi Nasional Indonesia tentang penguatan industri kecil menengah (2001) merumuskan berbagai faktor yang menjadi halangan (*barrier*) dalam peningkatan daya saing dan kinerja industri kecil Indonesia. Rendahnya kualitas tersebut meliputi aspek kompetensi, keterampilan, etos kerja, karakter, kesadaran akan pentingnya konsistensi mutu dan standarisasi produk, serta wawasan berwirausaha.

~ Kualitas sumber daya manusia memang menjadi faktor penting dalam pengembangan sebuah usaha. Dalam kasus UMKM harus diakui bahwa sebagian besar pelaku UMKM masih dihadapkan pada berbagai kendala yang belum bisa tertangani dengan baik, misalnya dengan tingkat kemampuan, keterampilan, keahlian, profesionalisme, Sumber Daya Manusia (SDM) yang relatif rendah.

Rendahnya kualitas sumber daya manusia ini salah satunya disebabkan karena sebagian besar pelaku pada sektor ini berasal dari jenjang pendidikan yang relatif rendah. Mayoritas usaha yang bersifat informal memang menjadi tuntutan akan tingkat pendidikan para pelakunya menjadi sedikit terabaikan. Motivasi untuk meneruskan pada jenjang pendidikan yang lebih tinggi masih minim di kalangan UMKM. Masih sangat sedikit UMKM yang dijalankan oleh generasi muda yang rata-rata memiliki standar pendidikan yang relatif tinggi lebih mengandalkan ijazahnya untuk bekerja dari pada mengandalkan usahanya sendiri.

Kualitas SDM yang rendah juga dapat berdampak pada lemahnya inovasi yang dilakukan oleh para pelaku UMKM. Tingkat pengetahuan yang rendah, baik langsung maupun tidak langsung, menjadikan kemampuan untuk melakukan terobosan-terobosan usaha menjadi kurang maksimal. Sedangkan, inovasi menjadi kunci utama untuk dapat memenangkan persaingan pasar.

Dengan adanya pembinaan di PLUT-KUMKM diharapkan UMKM dapat menambah skilnya dan dapat meningkatkan pendapatannya melalui pebinaan di PLUT-KUMKM.

b) Lemahnya Jaringan Usaha Dan Kemampuan Penetrasi Pasar

UMKM yang ada pada umumnya merupakan unit usaha keluarga. Keterbatasan model usaha seperti ini adalah jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi pasar yang rendah. Salah satu penyebab rendahnya kemampuan penetrasi adalah terbatasnya kapasitas produksi dan kualitas yang kurang mampu memenuhi tuntutan pasar. Hal ini berbeda dengan usaha skala besar yang telah mempunyai jaringan yang solid serta didukung teknologi yang mampu menjangkau tuntutan pasar internasional dengan dukungan program promosi yang baik.

c) Kurangnya Modal

UMKM merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup, yang mengandalkan pada modal si pemilik yang sangat terbatas, sementara modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta bank sulit terpenuhi.

2) Permasalahan External

a) Iklim Usaha Belum Sepenuhnya Kondusif

Kebijakan pemerintah untuk menumbuh kembangkan UMKM, meskipun dari tahun ke tahun terus di sempurnakan, belum sepenuhnya kondusif. Hal ini terlihat dari masih

adanya persaingan yang kurang sehat antara pengusaha-pengusaha UMKM dan pengusaha-pengusaha besar.

b) Terbatasnya Sarana Dan Prasarana Usaha

Kurangnya informasi yang berhubungan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, menyebabkan sarana dan prasarana yang mereka miliki tidak cepat berkembang dan kurang mendukung kemajuan usahanya sebagaimana yang diharapkan.

c) Implikasi Perdagangan Bebas

Perdagangan bebas berimplikasi luas terhadap UMKM untuk bersaing. UMKM dituntut untuk melakukan proses produksi dengan produktif dan efisien serta dapat menghasilkan produksi dengan produktif dan efisien serta dapat menghasilkan produk yang sesuai keinginan pasar global dengan standar kualitas tertentu, seperti isu kualitas, isu lingkungan, isu HAM, dan isu ketenagakerjaan. UMKM diharapkan dapat mempersiapkan diri agar mampu dapat bersaing baik secara keunggulan komparatif maupun keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

d) Terbatasnya Akses Pasar

Terbatasnya akses pasar menyebabkan produk yang dihasilkan tidak dapat dipasarkan secara kompetitif baik di pasar nasional maupun internasional.<sup>20</sup>

2. Pemberdayaan UMKM

Dalam rangka pemberdayaan UMKM di Indonesia, Bank Indonesia mengembangkan filosofi lima jari atau *five finger philosophy*, artinya yaitu setiap jari mempunyai peran masing-masing dan tidak dapat berdiri sendiri serta akan lebih kuat jika digunakan secara bersamaan.

- a. Jari jempol, mewakili peran lembaga keuangan yang berperan dalam intermediasi keuangan, terutama untuk memberikan pinjaman atau pembiayaan kepada nasabah mikro kecil dan menengah serta sebagai *Agent of development* (agen pembangunan).
- b. Jari telunjuk, mewakili regulator yakni pemerintah dan Bank Indonesia yang berperan dalam regulator sektor riil dan fiskal, menerbitkan izin-izin usaha, menstifikasi 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 perbangan dan UMKM, termasuk *Promoting Enterprise Acces to Credit (PEAC) Units*, perusahaan penjamin kredit.

---

<sup>20</sup> *Ibid*, Hal.25



- d. Jari manis, mewakili fasilitator yang berperan dalam mendampingi UMKM, khususnya usaha makro, 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.

Kebersamaan UMKM dan bank komersial merupakan salah satu dari sekian banyak bentuk simbiosis mutualisme dalam ekonomi. Kebersamaan tersebut bukan saja bermanfaat bagi keduanya, tetapi juga bagi masyarakat dan pemerintahan. Masyarakat menikmati ketersediaan lapangan pekerjaan dan pemerintah menikmati kinerja ekonomi berupa naiknya pendapatan domestik bruto (PDB) yang menyumbang lebih dari separuh PDB Indonesia, namun demikian, kinerja sama tersebut tetapi perlu memegang prinsip kehati-hatian untuk memastikan terwujudnya manfaat bagi kedua pihak.

## **C. Pendapatan**

### **1. Pengertian Pendapatan**

Pendapatan merupakan memiliki unsur yang sangat penting dalam pelaporan keuangan, karena dalam melakukan suatu aktivitas usaha, manajemen perusahaan tertentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh dalam suatu periode akuntansi yang diakui sesuai dengan prinsip-prinsip yang berlaku umum.

Pendapatan merupakan uang yang diterima dan diberikan kepada subyek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri atau usaha perorangan dan pendapatan dari kekayaan. Besarnya pendapatan seseorang bergantung pada jenis pekerjaannya. Sedangkan peningkatan pendapatan merupakan sasaran dan ukuran untuk melihat apakah proses pembangunan yang dilaksanakan berhasil atau tidak, maju atau mundur.

Soekartawi menjelaskan pendapatan akan mempengaruhi banyaknya barang yang dikonsumsi, bahwa sering kali dijumpai dengan bertambahnya pendapatan, maka barang yang dikonsumsi bukan saja bertambah, tapi juga kualitas barang tersebut ikut menjadi perhatian.

Berdasarkan pengertian-pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan arus kas masuk yang berasal dari kegiatan normal perusahaan dalam penciptaan barang atau jasa yang mengakibatkan kenaikan aktiva di penurunan kewajiban.

## 2. Unsur-unsur Pendapatan

Adanya 3 Unsur dalam pendapatan yaitu sebagai berikut :

- 1) Unsur pendapatan pokok perusahaan merupakan penjualan hasil produksi barang dan jasa
- 2) Penjualan aktiva di luar barang dagang merupakan unsur pendapatan lain-lain suatu perusahaan. Contohnya jasa penjualan gedung kantor, kendaraan bermotor, dll

- 3) Imbalan yang diterima atas penggunaan aktiva atau sumber-sumber ekonomi perusahaan oleh pihak lain dapat menjadi unsur pendapatan lain-lain bagi perusahaan jenis lain.<sup>21</sup>

#### **D. Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi Usaha Mikro Kecil Menengah (PLUT-KUMKM)**

##### **1. Pengertian PLUT-KUMKM**

PLUT-KUMKM merupakan lembaga yang bersifat nirlaba dan senantiasa memberikan layanan kepada koperasi dan para pengusaha mikro kecil dan menengah. PLUT-KUMKM mengintegrasikan berbagai layanan dalam satu atap dan mampu memberikan solusi bagi pelaku UMKM secara komprehensif dan efektif. Bentuk-bentuk layanan dalam satu atap meliputi pembinaan, konsultasi, pelatihan, advokasi dan pendampingan, pengembangan kelembagaan koperasi dan UMKM maupun lembaga PLUT-KUMKM sendiri maupun pemasaran serta rujukan layanan yang spesifik baik bersifat finansial maupun nonfinansial.

##### **2. Tujuan PLUT-KUMKM**

Pendampingan melalui PLUT-KUMKM bertujuan memberikan layanan jasa non finansial sebagai solusi atas permasalahan KUMKM dalam rangka meningkatkan produktivitas, nilai tambah, kualitas kerja dan daya saing KUMKM, melalui pembinaan bidang kelembagaan, sumber daya manusia, produksi, pembiayaan dan pemasaran.

---

<sup>21</sup> Subandriyo, *Pengaruh Kebijakan Pemerintah Terhadap Pendapatan Petani Kakao di Kabupaten Jayapura*, ( Sleman: Deepublish, 2016), hal.53

3. Sasaran dari PLUT-KUMKM yaitu :
  - a. Meningkatnya kualitas kerja koperasi dan UMKM
  - b. Meningkatnya produktivitas potensi unggulan daerah yang dikembangkan oleh koperasi dan UKM
  - c. Meningkatnya kompetensi SDM Koperasi dan UMKM
  - d. Meningkatnya jaringan usaha dan kemitraan koperasi dan UKM
  - e. Meningkatnya akses pembiayaan koperasi dan UMKM melalui lembaga keuangan bank dan non bank.<sup>22</sup>

#### **E. Tinjauan Penelitian Terdahulu**

Penelitian yang dilakukan oleh Amalia Indah Kusuma Dewi bertujuan untuk mengetahui apakah pelatihan berpengaruh terhadap pendapatan usaha mikro dan kecil di Koperasi Wanita Flamboyan Kota Malang. Penelitian ini menggunakan uji normalitas, uji validitas, uji reabilitas, uji regresi sederhana, uji t. Hasil penelitian ini adalah bahwa ada kenaikan pendapatan yang signifikan dari sebelum dan sesudah mengikuti pelatihan. Kenaikan pendapatan ini dilihat selama 6 bulan sebelum dan 6 bulan sesudah mengikuti pelatihan. perbedaan dengan penelitian saya adalah penambahan uji homogenitas.<sup>23</sup>

Penelitian yang dilakukan oleh Meida Nur Rahma ini bertujuan untuk menambah pendapatan UMKM, diberikan melalui dukungan modal manusia atau memperbaiki pelaku usaha dengan diadakan pelatihan, pendampingan,

---

<sup>22</sup> Cisnasional. "PLUT-KUMKM" dalam <http://cis-nasional.id/>. diakses pada 2 Desember 2019

<sup>23</sup> Amalia Indah Kusuma Dewi, *Pengaruh Pelatihan Usaha Mikro dan Kecil Terhadap Pendapatan (Studi Kasus Pada koperasi wanita flamboyan Malang)*, Jurnal ekonomi dan bisnis Volume 2 Nomor 1, tahun 2017.

dan pembinaan diharapkan dapat meningkatkan kualitas pelaku usaha dan meningkat sehingga berpengaruh terhadap pendapatan UMKM. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode penelitian kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan pelatihan, pendampingan, pembinaan pemerintah kota Yogyakarta berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM. Penelitian yang diteliti oleh Meida Nur Rahma dengan penulis ada kesamaan yaitu meneliti mengenai pembinaan di PLUT serta peningkatan pendapatan UMKM dengan adanya pembinaan dan metode yang digunakannya sama yaitu metode kuantitatif sedangkan perbedaannya di penelitian Meida Nur Rahma pembinaan di pemerintah kota Yogyakarta sedangkan peneliti meneliti pembinaan di PLUT-KUMKM<sup>24</sup>.

Penelitian yang dilakukan oleh Sri Harini dengan tujuan untuk mengetahui adanya pengaruh pelatihan *Entrepreneurship* dan manajemen usaha terhadap pendapatan usaha mikro makanan dan minuman. Penelitian ini menggunakan Uji Validitas, Uji Reabilitas, Analisis Regresi Dan Uji T. Hasil penelitian ini pelatihan *entrepreneurship* dan manajemen usaha mempunyai pengaruh positif terhadap pendapatan pelaku usaha mikro makanan dan minuman. Pelatihan mempunyai kontribusi yang besar terhadap pendapatan. Semakin baik materi, instruktur (pelatih), metode, waktu dan fasilitas pelatihan maka pendapatan akan semakin meningkat. Pendapatan pelaku usaha mikro makanan dan minuman sebelum pelatihan dan sesudah pelatihan berbeda nyata. Sesudah pelatihan kreativitas, inovasi, kemampuan

---

<sup>24</sup> Meida Nur Rahma, Skripsi, *Pengaruh Pelatihan, Pendampingan Dan Pembinaan Pemerintah Kota Yogyakarta Terhadap Pendapatan Umkm (Studi Pada Peserta Home Business Camp)*, (Yogyakarta: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2018)

mengambil risiko, sikap dan mental pelaku usaha meningkat. Setelah pelatihan kemampuan manajemen usaha dalam hal produksi, SDM, pemasaran dan keuangan juga meningkat. *Entrepreneurship* dan kemampuan manajemen yang meningkat dapat meningkatkan hasil penjualan atau pendapatan pelaku usaha makanan dan minuman. Perbedaan dengan penelitian saya yaitu penambahan variabel x manajemen usaha serta di penelitian ini ditambahkan uji regresi.<sup>25</sup>

Penelitian yang dilakukan oleh Dhika Tri Septianawati, dkk ini bertujuan untuk menjelaskan pengaruh pembinaan, pelayanan, dan pendampingan PLUT-KUMKM DIY terhadap pelaku usaha ekonomi kreatif. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode penelitian kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peserta bisnis PLUT-KUMKM DIY dominan berjenis kelamin perempuan. Berdasarkan hasil persamaan regresi linier berganda dapat dilihat nilai koefisien regresi dari pelayanan PLUT adalah 0,200, nilai Sig. dari pelayanan PLUT adalah  $0,015 < 0,05$ . sehingga dapat disimpulkan bahwa pelayanan PLUT-KUMKM DIY berpengaruh positif signifikan terhadap ekonomi kreatif UMKM. Nilai koefisien regresi dari pendampingan PLUT adalah  $0,003 < 0,05$ , maka pendampingan PLUT berpengaruh signifikan terhadap Ekonomi Kreatif UMKM. Penelitian yang diteliti oleh Dhika Tri Septianawati ini memiliki persamaan dan perbedaan dengan peneliti teliti. Persamaannya mengenai metode yang digunakan sama yaitu metode kuantitatif dan meneliti tentang pembinaan di PLUT-KUMKM

---

<sup>25</sup> Sri Harini, *Pengaruh Pelatihan Entrepreneurship dan Manajemen Usaha terhadap Pendapatan Usaha Mikro Makanan dan Minuman*, Jurnal Entrepreneur dan Entrepreneurship, volume 3, nomor 1, 2014.

sedangkan perbedaannya yaitu di tempat penelitian yaitu penelitian yang diteliti oleh Dhika Tri Septianawati di Yogyakarta sedangkan peneliti di Kabupaten Tulungagung<sup>26</sup>.

Penelitian yang dilakukan oleh Apriyani, ini bertujuan untuk Untuk mengetahui bagaimana strategi pemberdayaan UMKM oleh Unit Pelaksana Teknis Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UPT PLUT KUMKM) Provinsi Riau melalui analisis swot dan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi srategi pemberdayaan UMKM oleh Unit Pelaksana Teknis Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UPT-PLUT KUMKM) Provinsi Riau. Hasilnya dapat disimpulkan bahwa strategi pemberdayaan UMKM oleh Unit Pelaksana Teknis Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UPT PLUT-KUMKM) Provinsi Riau yaitu (1) Strategi pemberdayaan UMKM oleh Unit Pelaksana Teknis Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi Usaha Mikro Kecil Menengah (UPT PLUT-KUMKM) Provinsi Riau diidentifikasi menggunakan tabel analisis swot yaitu dengan mengoptimalkan penggunaan teknologi, meningkatkan kreativitas dan daya saing para UMKM dalam menjalankan usahanya, dan meningkatkan pengembangan produk dan pemasaran agar usaha UMKM dapat terus berjalan. (2) Konsep melatarbelakangi terbentuknya pusat layanan usaha terpadu ini sangat baik mengingat akan memberdayakan masyarakat yang telah memiliki usaha atau yang akan membuka usaha baru, namun dalam

---

<sup>26</sup> Dhika Tri Septianawati, *Dampak Pelayanan Dan Pendampingan Plut-Kumkm Diy Terhadap Ekonomi Kreatif*, (Yogyakarta: Skripsi Tidak Diterbitkan, 2017).

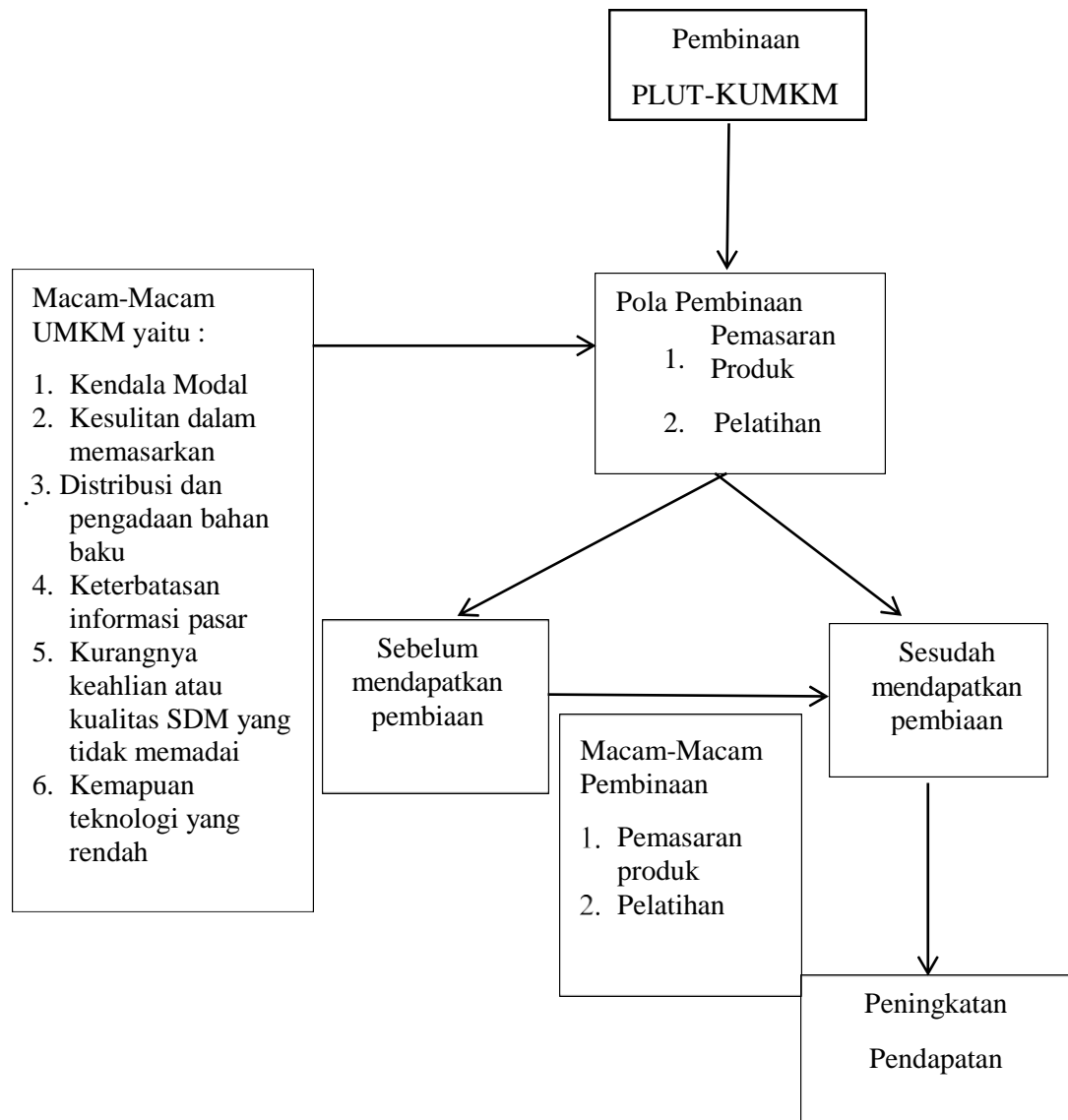
prakteknya masih ada beberapa hambatan diantaranya ialah sumber daya manusia yang kurang berkualitas dalam menjalankan sebuah usaha menyebabkan kurang dapat bersaing dengan produk luar dan ketidaktahuan masyarakat tentang adanya PLUT-KUMKM yang menandakan bahwa kurangnya sosialisasi yang dilakukan untuk memperkenalkan program pusat layanan usaha terpadu. Penelitian yang diteliti oleh Apriyani terdapat persamaan dan perbedaan oleh peneliti teliti persamaanya meneliti mengenai UMKM dan PLUT-KUMKM sedangkan perbedaannya yaitu jika Apriyani meneliti lebih ke pemberdayaan UMKM dan perbedaan lainnya di metode yang digunakan yaitu metode kualitatif.<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> Apriyani, “Strategi Pemberdayaan UMKM Oleh Unit Pelaksana Teknis Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Upt PLUT KUMKM) Provinsi Riau”, Jom Fisip, Vol 5, 2018.



## F. Kerangka Konseptual Penelitian



### **G. Hipotesis Penelitian**

Berdasarkan uraian diatas, yang mempengaruhi peningkatan pendapatan UMKM penulis dapat membuat dugaan sementara yaitu sebagai berikut :

H1 : Sebelum dan setelah mendapatkan pembinaan PLUT-KUMKM berpengaruh positif

H2 : Perbedaan pendapatan sebelum dan setelah menerima pembinaan berpengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan UMKM di Kabupaten Tulungagung

