

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

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

##### **1. Pengertian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah**

Menurut Peggy A. Lambing dan Charles R. Kuel dalam bukunya yang berjudul *Entrepreneurship*, usaha atau kewirausahaan adalah tindakan yang kreatif untuk membangun suatu nilai dari sesuatu yang tidak ada. *Entrepreneurship* adalah proses menangkap dan mewujudkan peluang yang terlepas dari sumber daya yang ada serta membutuhkan keberanian untuk menanggung risiko sebelumnya telah diperhitungkan.<sup>17</sup>

Terdapat berbagai macam bentuk dari kegiatan usaha antara lain usaha jasa, usaha dagang, usaha industri, usaha pengolahan, usaha pertanian, usaha peternakan, usaha tambang, usaha galian dan usaha lainnya. Usaha jasa adalah suatu bentuk kegiatan usaha yang melayani masyarakat dengan memberikan pelayanan berupa jasa. Contohnya adalah jasa angkutan, jasa konsultan, jasa akuntan, bengkel dan lain sebagainya.

Usaha dagang adalah suatu bentuk kegiatan usaha membeli barang untuk dijual kembali dengan tujuan memperoleh profit atau keuntungan misalnya adalah toko kelontong, toko serba ada dan lainnya. Usaha industri adalah suatu kegiatan usaha yang mengubah bentuk dari bahan yang masih mentah menjadi barang setengah jadi maupun barang jadi yang siap untuk

---

<sup>17</sup> Tejo Nurseto, "Strategi Menumbuhkan Wirausaha Kecil Menengah yang Tangguh", *Jurnal Ekonomi dan Pendidikan*, Vol. 1 No. 1, 2014, hlm. 3

digunakan, misalnya pabrik sepeda, pabrik keset, pabrik kerupuk dan lain sebagainya.

Usaha peternakan, perikanan, dan pertanian adalah suatu kegiatan usaha berupa pembudidayaan hewan dan tanaman yang bertujuan memperoleh laba atau keuntungan. Usaha pertambangan dan galian adalah suatu bentuk kegiatan usaha untuk mengeluarkan bahan-bahan dari permukaan tanah yang kemudian diproses dengan lebih lanjut.<sup>18</sup>

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menurut Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah Pasal 1 adalah sebagai berikut:<sup>19</sup>

- a. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang-perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
- c. 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 diatur dalam Undang-Undang ini.

Sedangkan menurut Inpres No. 10/1999 tentang Pemberdayaan Usaha Menengah, UMKM adalah usaha produktif milik warga negara Indonesia berbentuk badan usaha perorangan, badan usaha berbadan hukum

---

<sup>18</sup>*Ibid.*, hlm. 4

<sup>19</sup>Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Pasal 1

maupun tidak berbadan hukum termasuk koperasi yang berdiri sendiri dan bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan lain yang lebih besar dengan kekayaan bersih antara Rp. 200.000.000 – Rp. 10.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan serta memiliki hasil penjualan tidak lebih dari Rp. 100.000.000 per tahun.<sup>20</sup>

Dari beberapa definisi tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), dapat ditarik kesimpulan bahwa pengertian UMKM adalah usaha yang memiliki beberapa aspek dan kriteria tertentu baik dari segi tenaga kerja, aset, dan omset yang diperoleh oleh pelaku usaha. Contoh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah semua pedagang kecil dan menengah pada semua sektor, penyedia jasa kecil dan menengah pada semua sektor, petani dan peternak kecil dan menengah, kerajinan rakyat, industri kecil dan lainnya seperti toko kelontong, koperasi dan lainnya.

Tujuan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang termuat dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Pasal 3 adalah “menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan”.<sup>21</sup> Sedangkan tujuan pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah yang termuat dalam pasal 5 adalah sebagai berikut:<sup>22</sup>

- a. Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang, dan berkeadilan;

---

<sup>20</sup>Rimawati, “*Dampak Pembinaan dan Pengembangan ...*”, hlm. 29

<sup>21</sup>Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah  
Pasal 3

<sup>22</sup>Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah  
Pasal 5

- b. Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan usaha, mikro, kecil, dan menengah menjadi usaha yang tangguh dan mandiri; dan
- c. Meningkatkan peran usaha mikro, kecil, dan menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.

## **2. Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah**

Dalam Undang-Undang No 20 tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah pasal 6 dijelaskan mengenai kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah sebagai berikut:<sup>23</sup>

### **a. Kriteria usaha mikro**

- 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 dan tidak termasuk tanah dan bangunan.
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000.

### **b. Kriteria usaha kecil**

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000 sampai paling banyak Rp. 500.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan.
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000 sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000.

### **c. Kriteria usaha menengah**

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000 sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000 sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000.

---

<sup>23</sup>Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Pasal 6

Dalam memberikan kriteria mengenai UMKM, masing-masing institusi memiliki pendapat yang berbeda-beda. Adapun kriteria UMKM menurut beberapa institusi yang ada di Indonesia adalah sebagai berikut:<sup>24</sup>

**Tabel 2.1**  
**Kriteria UMKM Menurut Beberapa Instansi atau Organisasi**

Organisasi	Jenis Usaha	Keterangan Kriteria
BPS	Usaha Mikro	Pekerja < 5 orang termasuk tenaga kerja keluarga yang tidak di bayar
	Usaha Kecil	Pekerja antara 5 - 9 orang
	Usaha Menengah	Pekerja antara 20 - 99 orang
Meneg Koperasi dan PKM	Usaha Kecil (UU No.9 tahun 1995)	Jumlah asset < Rp. 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan, omset < 1 Milyar
	Usaha Menengah (Inpres No 10 Tahun 1999)	Jumlah asset berkisar Rp. 200 juta - Rp. 10 Milyar
Bank Indonesia	Usaha Mikro (SK Dir BI No. 31/24/KEP/DIR tanggal 5 Mei 1998)	Usaha yang dimiliki oleh rakyat miskin atau kurang mampu yang dimiliki oleh keluarga, menggunakan sumber daya lokal, dan teknologi yang sederhana
	Usaha Kecil (UU No. 9/1995)	Jumlah asset <Rp. 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan dengan omset <1 Milyar
	Usaha Menengah (SK Dir BI No. 30/45/DIR/UK tananggal 5 januari 1997)	Jumlah asset < Rp. 5 Milyar untuk sektor industri dan Rp. 600 juta tidak termasuk tanah dan bangunan
Bank Dunia (World Bank)	UMKM	Jumlah pekerja 20-150 orang dengan asset < \$500.000 di luar tanah dan bangunan

### 3. Kekuatan dan Kelemahan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Kelebihan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yaitu dapat menjadi dasar pengembangan kewirausahaan karena Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dapat meningkatkan ekonomi kerakyatan yang berarah pada peningkatan ekspor dan substitusi impor. Selain itu, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dinilai aman bagi perusahaan

<sup>24</sup>Khoirun Nisa' Ayu H., "Strategi Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Kediri dalam Pemberdayaan usaha Mikro Kecil Menengah di Kabupaten Kediri (Studi Kasus Pemberdayaan Usaha Kripik Gadung Margomulyo Desa Parang, Kecamatan Banyakan, Kabupaten Kediri)", (Tulungagung: Skripsi, 2019), hlm. 27-28

perbankan dalam memberikan kredit karena mempunyai potensi yang sangat menghasilkan.<sup>25</sup>

Beberapa kekuatan potensial yang dimiliki Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah :<sup>26</sup>

- a. Penyediaan lapangan pekerjaan dibuktikan dengan penyerapan tenaga kerja yang diperkirakan mencapai 50% dari tenaga kerja yang tersedia.
- b. Dapat mendukung berkembangnya wirausaha baru.
- c. Memiliki segmen pasar yang unik dengan manajemen yang sederhana dan fleksibel.
- d. Memanfaatkan SDA yang ada.
- e. Memiliki potensi untuk berkembang.

Menurut *Center for Information and Development Studies (CIDES)* terdapat tiga keunggulan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah antara lain:<sup>27</sup>

- a. Umumnya usaha mikro, kecil, dan menengah menghasilkan barang konsumsi maupun jasa yang sering dibutuhkan oleh masyarakat.
- b. Usaha mikro, kecil, dan menengah lebih mengandalkan dan memanfaatkan sumber daya lokal dari pada impor.
- c. Umumnya usaha mikro, kecil, dan menengah menggunakan modal sendiri. Dengan demikian UMKM tidak terlalu merasakan adanya pengaruh krisis global.

---

<sup>25</sup>Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil dalam Wadah Inkubator Bisnis*, (Jakarta: Ghalia Indonesia), hlm. 2

<sup>26</sup>Aditia Iqbal Firmansyah, "*Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Tulungagung*", (Tulungagung: Skripsi, 2018), hlm. 32

<sup>27</sup>BPS Provinsi Jawa Timur, *Analisis Hasil SE2016-Lanjutan Potensi Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecil Provinsi Jawa Timur*, (Surabaya: PT Sinar Murni Indoprinting, 2018), hlm 5

Meskipun memiliki beberapa kekuatan, usaha mikro, kecil, dan menengah juga memiliki berbagai kelemahan yang menyebabkan UMKM belum mampu berkembang secara optimal. Adapun kelemahan atau faktor penghambat UMKM terdiri dari 2 faktor yaitu sebagai berikut :<sup>28</sup>

a. Faktor Internal

- 1) Masih terbatasnya kemampuan yang dimiliki pelaku usaha dalam hal kewirausahaan dan manajerial.
- 2) Kendala pemasaran produk. Banyak UMKM masih memprioritaskan produksi dan mengesampingkan aspek pemasaran. Mereka kurang mampu mengakses berbagai informasi terutama informasi sehingga sebagian besar dari mereka hanya berfungsi sebagai tukang saja.
- 3) Keterbatasan permodalan yang berdampak menyulitkan pengembangan usaha.

b. Faktor eksternal

- 1) Konsumen cenderung banyak yang belum percaya terhadap mutu dari produk yang diproduksi oleh UMKM.
- 2) Keterbatasan teknologi, sarana dan prasarana.
- 3) kebijakan dan regulasi yang memadahi serta perlakuan dari pelaku usaha besar yang tidak terorganisasi dalam jaringan dan kerjasama.
- 4) Solusi yang diberikan oleh pihak pembina tidak tepat sasaran dan tidak ada pengawasan serta program yang masih membingungkan.

---

<sup>28</sup>Firmansyah, "Pengaruh Pertumbuhan Usaha ...", hlm. 32-33

Melihat dari banyaknya kekuatan potensial yang dimiliki oleh usaha mikro, kecil, dan menengah banyak mendatangkan manfaat bagi perekonomian masyarakat sehingga UMKM sangat penting untuk diberdayakan. Terdapat beberapa hambatan UMKM yang berasal dari internal maupun eksternal, namun hal itu masih bisa diatasi dengan berbagai upaya sehingga perkembangan dan pemberdayaan UMKM tetap bisa dilaksanakan demi kemakmuran masyarakat.

## **B. Bantuan Modal**

### **1. Pengertian Bantuan Modal**

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia modal usaha adalah uang yang digunakan sebagai hal pokok untuk berdagang, melepas uang, dan lainnya; harta benda yang dapat dipakai untuk membuat sesuatu untuk menambah kekayaan.<sup>29</sup>

Menurut Meij modal adalah kolektifitas dari barang-barang modal (barang-barang dalam perusahaan yang digunakan untuk menghasilkan pendapatan) yang ada dalam necara sebelah debit.<sup>30</sup> Sedangkan para ekonom memakai istilah modal (*capital*) mengacu pada persediaan berbagai peralatan dan struktur yang dipakai dalam proses produksi. Artinya, modal ekonomi

---

<sup>29</sup>Listyawan Ardi Nugraha, "*Pengaruh Modal Usaha, Tingkat Pendidikan, dan Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Usaha Pengusaha Industri Kerajinan Perak di Desa Sodo Kec. Paliyan Kab. Gunung Kidul*", (Yogyakarta: Skripsi, 2011), hlm. 9

<sup>30</sup>Bambang Riyanto, *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, (Yogyakarta: BPFE, 2010), hlm. 18

menggambarkan akumulasi barang yang di hasilkan pada masa lalu yang sedang dipakai saat ini untuk produksi barang dan jasa baru.<sup>31</sup>

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa modal usaha adalah uang maupun sesuatu lain yang digunakan untuk membuat produk baik barang maupun jasa yang digunakan untuk memperoleh pendapatan. Besar kecilnya modal dapat mempengaruhi perkembangan usaha yang juga berpengaruh terhadap besar kecilnya pendapatan seorang pengusaha. Modal tidak hanya dalam bentuk uang namun dapat berbentuk aktiva yang lain seperti alat-alat produksi, bahan bangunan, bahan baku dan lainnya yang digunakan untuk kegiatan operasioanal suatu usaha. Modal uang berguna untuk memenuhi biaya berbagai keperluan usaha misalnya pengurusan izin, biaya pra investasi, biaya bahan baku, biaya operasional, dan lain sebagainya.

Sedangkan bantuan modal adalah pinjaman modal dengan syarat-syarat lunak seperti tanpa adanya agunan, bunga yang relatif rendah, prosedur dan persyaratan pengajuan yang mudah serta pengembaliannya dilakukan dalam kurun waktu yang panjang atau lama. Bantuan modal berguna untuk membantu UMKM yang kekurangan modal sehingga menghambat kemajuan usaha karena pada dasarnya faktor modal merupakan hal yang utama untuk mengembangkan usaha. Penyaluran bantuan modal sebagai salah satu alternatif yang tepat dalam mengentas masalah kemiskinan, di mana bantuan modal dapat membantu keberlangsungan

---

<sup>31</sup> Gregory N. Mankiw, *Pengantar Ekonomi Mikro*, (Jakarta: Salemba Empat, 2011), hlm. 112

UMKM yang diyakini dapat menyerap tenaga kerja sehingga dapat mengurangi kemiskinan.<sup>32</sup>

## 2. Jenis-Jenis Modal

Pada dasarnya terdapat tiga jenis modal yaitu sebagai berikut:<sup>33</sup>

### a. Modal Investasi

Merupakan modal dapat dipakai dalam kurun waktu yang panjang dan dapat dipakai secara berulang-ulang. Pada umumnya modal investasi digunakan untuk jangka waktu lebih dari satu tahun dan biasanya dikeluarkan saat perusahaan didirikan atau saat perluasan usaha. Modal investasi jangka panjang digunakan untuk membeli aktiva tetap seperti mesin, tanah peralatan, kendaraan, bangunan dan lainnya. Pinjaman modal investasi biasanya diperoleh dari perusahaan perbankan dengan kurun waktu yang panjang yaitu lebih dari satu tahun.

### b. Modal Operasional

Merupakan modal yang digunakan untuk biaya operasional bulanan suatu usaha. Misalnya pulsa telepon, gaji pegawai, air, PLN dan lainnya. Dapat dikatakan modal operasional adalah modal yang harus digunakan untuk membiayai pos-pos biaya di luar usaha dan biasanya dibayar pada periode bulanan.

### c. Modal Kerja

---

<sup>32</sup>Tulus T.H Tambunan, *Perekonomian Indonesia*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1996), hlm. 149

<sup>33</sup>Meri Handani, “Pengaruh Bantuan Modal Usaha dan Pendampingan Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Binaan Badan Amil Zakat Nasional Kota Jambi”, (Jambi: Skripsi, 2019), hlm. 12-13

Merupakan modal yang dipakai untuk biaya operasional perusahaan saat perusahaan aktif dalam beroperasi dan biasanya digunakan dalam jangka waktu yang pendek tidak lebih dari satu tahun dan digunakan satu kali atau beberapa kali dalam satu proses produksi. Biasanya digunakan untuk keperluan pembelian bahan baku, gaji karyawan, pemeliharaan dan lainnya. Modal kerja sama dengan modal investasi yang dapat diperoleh dari pinjaman perbankan. Namun bedanya adalah modal kerja berkurun waktu maksimal satu tahun.<sup>34</sup>

### 3. Sumber-Sumber Modal

Pada dasarnya terdapat dua sumber modal yaitu sebagai berikut:<sup>35</sup>

#### a. Modal sendiri

Modal sendiri merupakan modal dari pemilik usaha. Menurut Riyanto modal dari pemilik usaha memiliki berbagai macam bentuk berdasarkan bentuk dari masing-masing perusahaan. Dalam perusahaan berbentuk PT modal dari pemilik adalah saham, dalam Firma adalah modal anggota Firma, dalam CV adalah modal dari anggota bekerja dan anggota komanditer, dan dalam perusahaan perorangan adalah modal dari pemiliknya sendiri, serta dalam koperasi adalah simpanan pokok dan simpanan wajib yang berasal dari para anggota.<sup>36</sup>

---

<sup>34</sup>Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006), hlm. 83

<sup>35</sup>Riyanto, *Dasar-Dasar Pembelanjaan...*, hlm. 227

<sup>36</sup>Ardiprawiro, *Dasar Manajemen Keuangan*, (Depok: Universitas Gunadarma, 2005), hlm. 90

Terdapat beberapa kelebihan modal sendiri jika digunakan dalam keperluan usaha adalah sebagai berikut:<sup>37</sup>

- 1) Tidak ada beban bunga dan tidak ada beban untuk mengembalikan modal yang dipinjam.
- 2) Tidak ada biaya administrasi.
- 3) Tidak tergantung kepada pihak lain.
- 4) Tidak adanya persyaratan yang rumit yang memakan waktu yang lama.

Meskipun memiliki kelebihan, modal sendiri juga memiliki kekurangan yaitu sebagai berikut:<sup>38</sup>

- 1) jumlahnya sangat terbatas karena sangat tergantung dari pemilik sehingga tidak dapat diandalkan untuk keseluruhan operasional suatu usaha.
- 2) Perolehan modal dari calon pemegang saham baru (pemilik baru) cukup sulit karena mereka cenderung mempertimbangkan kinerja dan prospek dari suatu usaha.
- 3) Umumnya usaha dengan menggunakan modal sendiri motivasi usahanya rendah dibandingkan dengan modal pinjaman atau asing.

b. Modal asing atau modal pinjaman

Modal asing adalah modal yang didapat dari pihak luar yang biasanya didapat dengan cara meminjam. Penggunaan modal asing akan

---

<sup>37</sup>Febie Wulan Savitri, “Pengaruh Modal Usaha, Kualitas Sumber Daya Manusia, dan Strategi Terhadap Pengembangan UMKM di Desa Suruh Kecamatan Suruh Kabupaten Trenggalek”, (Tulungagung, Skripsi, 2018), hlm. 23

<sup>38</sup> *Ibid.*, hlm 24

menimbulkan kewajiban untuk membayar biaya administrasi, beban bunga dan lainnya dan mewajibkan untuk mengembalikan pada jangka waktu tertentu. modal asing memiliki keuntungan yaitu jumlahnya tersedia dalam jumlah yang banyak atau tidak terbatas, selain itu ketika menggunakan modal asing atau pinjaman, pemilik usaha akan termotivasi dan akan menjalankan usaha dengan sungguh-sungguh. Dana asing dapat diperoleh dari berbagai sumber yaitu:<sup>39</sup>

- 1) Pinjaman dari perbankan baik milik swasta, milik pemerintah, maupun perbankan asing.
- 2) Pinjaman dari lembaga keuangan non bank misalnya modal ventura, pegadaian, asuransi leasing, koperasi dan lainnya.
- 3) Pinjaman dari perusahaan non keuangan.

Modal pinjaman memiliki beberapa kelebihan yaitu sebagai berikut:<sup>40</sup>

- 1) Jumlah modal pinjaman tak terbatas. Hal itu dikarenakan perusahaan dapat mengajukan pinjaman ke berbagai sumber asalkan dana yang diajukan perusahaan dinilai layak dan perusahaan diyakini memiliki prospek yang cerah sehingga akan menguntungkan bagi pihak yang meminjamkan dananya.
- 2) Motivasi usaha akan tinggi. Hal itu dikarenakan penggunaan modal asing akan memotivasi pemilik usaha untuk memajukan usahanya,

---

<sup>39</sup> Erlina Fitriyaningsih, "*Pengaruh Besar Modal (Modal Sendiri), Pemberian Kredit, dan Tingkat Suku Bunga Kredit Terhadap Peningkatan Pendapatan Pedagang Kecil di Desa Tirtonirmolo Kecamatan Kasihan Bantul*", (Yogyakarta: Skripsi, 2012), hlm. 14

<sup>40</sup> Savitri, "*Pengaruh Modal Usaha...*", hlm. 23

hal tersebut disebabkan adanya kewajiban untuk mengembalikan pinjaman modal. Selain itu, perusahaan akan berusaha menjaga citra baik dan kepercayaan perusahaan agar tetap dipercaya oleh perusahaan lain.

Sedangkan kekurangan modal pinjaman adalah sebagai berikut:<sup>41</sup>

- 1) Terdapat penyertaan berbagai kewajiban membayar administrasi maupun jasa seperti biaya administrasi, bunga, biaya asuransi dan materai.
- 2) Adanya kewajiban mengembalikan pinjaman dalam kurun waktu yang telah disepakati oleh kedua pihak.
- 3) Menjadi beban moral suatu perusahaan. Perusahaan yang mengalami kegagalan akan berdampak terhadap pinjaman sehingga akan menjadi beban moral atas utang yang belum dibayar (kepercayaan pihak lain akan menurun).

#### **4. Indikator Modal**

Indikator – indikator modal adalah sebagai berikut:<sup>42</sup>

- a. Struktur Permodalan : modal sendiri dan modal pinjaman

Modal sendiri ialah modal yang bersumber dari pemilik usaha dan tertanam dalam perusahaan untuk lama waktu yang tidak tertentu. Oleh sebab itu modal sendiri jika dilihat dari sudut likuiditas merupakan “dana

---

<sup>41</sup>Fitriyaningsih, “Pengaruh Besar Modal...”, hlm. 15

<sup>42</sup> Kartika Putri et. al., “Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha dan Peran *Bussnines Development Service* terhadap Pengembangan Usaha (Studi pada Sentra Industri Kerupuk Desa Kedungrejo Sidoarjo Jawa Timur)”, *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, Vol. 3 No. 4, 2014, hlm. 4

jangka panjang yang tidak tertentu likuiditasnya.” Sedangkan modal pinjaman ialah modal dari luar perusahaan yang sifatnya utang dan harus dibayar kembali oleh perusahaan pada waktu yang akan datang.

b. Pemanfaatan modal tambahan

Pinjaman modal dari bank atau lembaga keuangan lain harus diatur dengan sebaik mungkin. Modal tambahan harus dipergunakan sebagaimana tujuan awalnya yaitu untuk mengembangkan usaha. Banyak pebisnis gagal dalam mengelola dana pinjaman dikarenakan menggunakan porsi yang lebih banyak untuk belanja konsumtif daripada belanja produktif.

c. Hambatan dalam mengakses modal eksternal

Dalam proses mendapatkan modal eksternal ternyata mengalami hambatan-hambatan antara lain: persyaratan pengajuan kredit perbankan bagi UMKM yang sulit seperti kelayakan usaha, rekening 3 bulan harus baik dan keberadaan agunan serta lamanya berbisnis, serta teknik yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi.

d. Keadaan usaha pasca pemberian modal

Setelah mendapatkan tambahan modal yang biasanya diperoleh dari modal eksternal atau modal pinjaman tentu harapan para pemilik usaha adalah usaha yang dijalankan dapat berkembang dan lebih maju.

Pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah umumnya adalah masyarakat dengan modal yang kecil sehingga usaha yang dimiliki akan sulit untuk berkembang. Dalam hal ini, bantuan modal sangat diperlukan untuk

mendukung berkembangnya suatu usaha karena faktor modal merupakan aspek penting sebagai bekal untuk menjalankan suatu usaha. Dengan modal dari pemilik usaha saja akan menyulitkan usaha untuk berkembang dikarenakan modal sendiri cenderung berjumlah terbatas. Oleh karena itu, pelaku usaha membutuhkan bantuan modal baik berupa pinjaman dengan bunga kecil, bantuan modal langsung maupun bantuan lainnya. Modal asing atau pinjaman jumlahnya tidak terbatas sehingga memudahkan untuk memenuhi kebutuhan keuangan suatu perusahaan. Meskipun modal asing atau pinjaman akan menimbulkan suatu kewajiban untuk membayar kembali, namun memiliki manfaat yang cukup banyak untuk mengembangkan suatu usaha dan dengan modal pinjaman akan memotivasi pemilik usaha untuk memajukan usahanya karena adanya beban untuk mengembalikan pinjaman.

## **C. Pembinaan Pemerintah**

### **1. Pengertian dan Tujuan Pembinaan Pemerintah**

Pembinaan merupakan usaha, proses, tindakan, dan kegiatan membina dan menyempurnakan untuk memperoleh hasil yang lebih baik. Pembinaan juga diartikan kegiatan secara sadar, terencana, terarah, teratur, dan bertanggung jawab untuk mengembangkan dan meningkatkan kemampuan agar tercapai suatu tujuan.<sup>43</sup>

---

<sup>43</sup>Ade Ika Astutiningrum, *“Pengaruh Pelatihan, Pendampingan, dan Pembinaan Pemerintah Kota Semarang terhadap Keberhasilan UMKM Kecamatan Semarang Utara”*, (Semarang: Skripsi, 2019), hlm. 34

Dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia nomor 32 tahun 1998 tentang Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil pasal 1 menyatakan bahwa:

Pembinaan dan pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, dunia usaha dan masyarakat melalui pemberian bimbingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kecil agar menjadi usaha yang tangguh dan mandiri serta dapat berkembang menjadi usaha menengah.

Tujuan adanya pembinaan terhadap usaha mikro, kecil, dan menengah adalah membentuk UMKM menjadi usaha yang besar. Dengan hal itu diharapkan akan mampu meningkatkan pendapatan UMKM maupun masyarakat. Dalam pembinaan UMKM dilakukan dengan meningkatkan kemampuan manajemen sehingga UMKM dapat menjalankan usahanya dengan baik sehingga mampu untuk bersaing di perekonomian global.<sup>44</sup>

## 2. Indikator Pembinaan

Indikator-indikator pembinaan adalah sebagai berikut:<sup>45</sup>

- a. Tujuan dan sasaran adanya pembinaan harus jelas dan terukur.
- b. Pembina haruslah orang yang terlatih dan profesional.
- c. Materi pembinaan harus disesuaikan dengan tujuan yang ingin dicapai.
- d. Peserta pembinaan haruslah memenuhi persyaratan-persyaratan yang ditentukan.

---

<sup>44</sup>Raden Rudi Alhempy dan Wismar Harianto, "Pengaruh Pelatihan dan Pembinaan Terhadap Pengembangan Usaha Kecil pada Program Kemitraan Bina Lingkungan", *Jurnal Media Riset Bisnis dan Manajemen*, Vol. 13 No. 1, 2013, hlm. 23

<sup>45</sup>A.A Anwar Prabu Mangkunegara, *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005), hlm. 76

### 3. Bentuk-Bentuk Pembinaan Pemerintah

Sasaran dari pembinaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yaitu menjadikan usaha kecil menjadi usaha yang besar. Terdapat dua aspek pembinaan usaha kecil yaitu Sumber Daya Manusia (SDM) dapat ditingkatkan melalui usaha sendiri atau dorongan dari luar; pengelolaan dalam praktek bisnis yang mencakup perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan.<sup>46</sup>

Bentuk pembinaan pada bidang produksi dan pengolahan yaitu dengan meningkatkan kemampuan manajemen dan teknik produksi sehingga mampu untuk memproduksi sesuatu dengan standar, mutu yang baik, dan kemaasan yang menarik. Adapun pembinaan di bidang Sumber Daya Manusia yaitu dengan meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial, membentuk lembaga pendidikan dan juga pelatihan, menyediakan tenaga penyuluh dan konsultasi untuk UMKM. Dalam berwirausaha diperlukan pengetahuan agar dapat terus bertahan dan berkembang dalam perekonomian, seperti pengetahuan tentang pemasaran, manajemen, teknologi, permodalan, dan informasi. Pelaku usaha yang tidak memiliki pengetahuan akan cenderung sulit untuk berkembang dalam kondisi era pasar bebas.<sup>47</sup>

Kebijakan pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah ditujukan untuk memperkuat UMKM yang sudah ada, menumbuhkan wirausaha baru dengan tujuan membuka lapangan usaha baru sehingga tenaga kerja dapat terserap sehingga peningkatan pendapatan dan kemakmuran

---

<sup>46</sup>*Ibid.*, hlm. 23

<sup>47</sup>*Ibid.*, hlm 32.

masyarakatakan terjadi.<sup>48</sup> Pemerintah Kabupaten Kediri melalui Dinas Koperasi dan Usaha Mikro melakukan kebijakan dalam membina UMKM yaitu sebagai berikut :

a. Pelatihan Usaha

Pelatihan adalah suatu usaha untuk memperbaiki *skill* dengan meningkatkan keterampilan dan pengetahuan dalam menjalankan suatu usaha atau pekerjaan. Demi terciptanya produk unggulan yang mempunyai daya saing tinggi, maka strategi yang digunakan yaitu dengan memanfaatkan keunggulan kompetitif dengan mengembangkan sumber daya manusia. Hal tersebut dilakukan karena telah tersedianya sumber daya alam yang melimpah sehingga harus dimanfaatkan demi memajukan suatu perekonomian.<sup>49</sup>

Pelatihan merupakan serangkaian upaya yang dilakukan secara sadar dalam bentuk pemberian bantuan kepada tenaga kerja yang dilakukan oleh seorang profesional yang mempunyai tujuan untuk meningkatkan kemampuan kerja guna meningkatkan produktivitas dan efektifitas.<sup>50</sup>

Program pelatihan berguna untuk melatih mereka agar mampu dan mempunyai *skill* atau ketrampilan sehingga mampu mendayagunakan sesuatu yang tidak bernilai dan tidak berguna menjadi

---

<sup>48</sup>Mudjarat Kuncoro, *Masalah, Kebijakan, dan Politik Ekonomika Pembangunan*, (Jakarta: Erlangga, 2010), hlm. 197

<sup>49</sup>Tarangana Gani Putra, “ Peran Pemerintah Daerah dan Partisipasi Pelaku Usaha Dalam Pengembangan UMKM Manik-Manik Kaca di Kabupaten Jombang”, *Jurnal Kebijakan Manajemen Publik*, Vol. 3, No. 1, 2015, hlm. 1

<sup>50</sup> Hamalik, *Pengembangan SDM: Manajemen Pelatihan, Ketenagakerjaan, Pendekatan Terpadu*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2000), hlm. 10

sesuatu yang mempunyai daya guna dan bernilai ekonomis tinggi sehingga dapat terbentuk wirausaha dengan hasil produksi yang mempunyai kualitas baik, inovatif, dan mampu bersaing.

Berbagai pelatihan diberikan kepada UMKM seperti pelatihan produk, pelatihan kemasan, pelatihan manajemen baik manajemen keuangan maupun manajemen usaha, pelatihan promosi dan lainnya. Pelatihan tersebut biasanya dilakukan 3-4 hari dan diikuti oleh 25-30 peserta. Anggaran dari pemerintah daerah untuk pelatihan tersebut adalah Rp.15.000.000 sampai dengan Rp. 20.000.000.

Terdapat beberapa indikator dalam pelatihan yaitu sebagai berikut:

1) Peserta pelatihan

Peserta pelatihan hendaknya dipilih ketika mereka siap dilatih baik fisik maupun mental sehingga program pelatihan dapat mencapai sasaran yang dikehendaki.

2) *Instruktur* pelatihan

*Instruktur* pelatihan harus didasarkan pada kemampuan dan keahlian yang cukup untuk melatih peserta. Hal itu karena pelatih mempunyai peranan yang sangat penting terhadap keberhasilan program pelatihan.

3) Materi pelatihan

Materi pelatihan hendaknya disesuaikan dengan melihat kebutuhan serta memperhatikan faktor-faktor tertentu seperti tujuan pelatihan, peserta pelatihan, harapan lembaga pelatihan dan lainnya.

4) Metode pelatihan

Metode atau cara penyajian dan penyampaian materi pelatihan harus menggunakan metode yang paling tepat dan sesuai dengan jenis pelatihan dan tingkat kemampuan peserta pelatihan.

5) Lama pelatihan

Lama waktu pelatihan ditentukan berdasarkan beberapa hal seperti tingkat kemampuan peserta, tingkat kesulitan materi, dan media yang digunakan dalam pelatihan.

6) Tujuan dan sasaran pelatihan

Umumnya pelatihan mempunyai tujuan mengembangkan keahlian sehingga pekerjaan lebih efektif dan efisien yaitu dengan melakukan perubahan tingkah laku peserta pelatihan berupa tambahnya pengetahuan, keterampilan, dan perubahan sikap dan perilaku.<sup>51</sup>

b. Pameran

Dalam mengenalkan produk dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) ke masyarakat sebagai upaya untuk memperluas pangsa pasar, pemerintah Kabupaten Kediri melalui Dinas Koperasi dan

---

<sup>51</sup> Astutiningrum, "Pengaruh Pelatihan, Pendampingan...", hlm. 26-27

Usaha Mikro Kabupaten Kediri melakukan kegiatan pameran. Pelaksanaan kegiatan pameran diharapkan dapat menjadikan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi lebih aktif dalam mempromosikan produknya.

Pameran merupakan kegiatan yang dilakukan untuk memperkenalkan dan mempromosikan produk kepada konsumen atau masyarakat luas. Dengan adanya pameran maka dapat berguna untuk memperluas pemasaran, memperluas koneksi atau jaringan sehingga berpotensi memajukan usaha, menunjang peningkatan dan perkembangan omset. Pameran juga berguna sebagai ajang kompetisi untuk meningkatkan kreasi dan kemandirian masyarakat yang inovatif. Pameran biasa dilakukan di dalam maupun luar daerah. Adapun pameran dalam daerah misalnya pameran dalam hari jadi Kediri, Pekan Budaya, Festival Kelud dan lain sebagainya.

Upaya yang dilakukan oleh Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Kediri dalam mengembangkan UMKM adalah dengan memperluas pangsa pasar. Hal itu dilakukan dengan cara memperkenalkan dan memasarkan produk UMKM melalui promosi yaitu dengan pengadaan pameran. Dengan adanya pameran diharapkan pelaku UMKM semakin aktif dalam menampilkan produknya dengan mutu, desain dan harga yang mampu bersaing dengan produk lain.

c. Fasilitasi

Peran dalam memfasilitasi UMKM dapat dilakukan dengan berbagai cara yaitu memberikan prosedur dan bimbingan bagi UMKM yang ingin mengajukan HAKI baik merk, halal, hak cipta, izin usaha maupun lainnya dan juga penyediaan blangko PIRT. Pelayanan tersebut diberikan secara gratis untuk UMKM sebagai salah satu penunjang demi terciptanya pertumbuhan ekonomi.

d. *Monitoring* dan Evaluasi

*Monitoring* yaitu melakukan pemantauan dan pengawasan untuk melihat sejauh mana UMKM tersebut sungguh-sungguh terhadap berbagai fasilitas dan binaan yang diberikan oleh pemerintah dan untuk apakah telah dipergunakan dengan baik atau belum. Pemantauan dapat dilakukan dengan melihat pertumbuhan inovasi produk baru, keteraturan pembayaran angsuran, perluasan pangsa pasar, omset dan lain sebagainya. *Monitoring* biasanya dilakukan berkala setelah tiga atau enam bulan pelatihan atau pemberian fasilitas. *Monitoring* dapat dilakukan baik *online*, melalui telfon atau secara langsung.

Dari banyaknya usaha pembinaan dan pengembangan UMKM dapat diketahui bahwa kegiatan-kegiatan tersebut merupakan langkah menuju terwujudnya kemajuan ekonomi. Hal ini berdasarkan beberapa alasan yaitu UMKM memberikan sumbangan yang sangat besar karena kemampuannya dalam menyediakan lapangan kerja sehingga masyarakat akan mendapatkan penghasilan dan pengangguran juga akan berkurang, UMKM merupakan

ajang untuk mendidik jiwa wirausaha karena dari usaha yang kecil dapat menjadi usaha yang besar.

## **D. Pendapatan**

### **1. Pengertian Pendapatan**

Setiap pemilik usaha memiliki tujuan yang berbeda antara satu dengan yang lain, namun terdapat satu tujuan yang umumnya dimiliki oleh setiap pemilik usaha yaitu mencapai keuntungan yang maksimal sehingga penghasilan meningkat dan kesejahteraan juga meningkat. Pendapatan merupakan aspek yang pokok dalam suatu usaha karena digunakan untuk mengetahui nilai yang diperoleh dalam melakukan suatu usaha.<sup>52</sup> Dalam kamus besar Bahasa Indonesia pendapatan adalah hasil kerja atau usaha. Pengertian pendapatan menurut kamus manajemen adalah uang yang diterima baik orang perorangan, perusahaan, maupun organisasi dalam bentuk upah, gaji, bunga, komisi, sewa, laba dan ongkos.<sup>53</sup> Sedangkan dalam pengertian makro, pendapatan diartikan sebagai keseluruhan dari penerimaan yang didapat oleh para pemilik faktor produksi dalam jangka waktu tertentu.<sup>54</sup>

Pendapatan dapat diartikan sebagai banyaknya nilai yang diukur dalam satuan mata uang yang diterima atau dihasilkan seseorang pada periode tertentu. Jadi dapat ditarik kesimpulan, pendapatan adalah jumlah pendapatan

---

<sup>52</sup>Maheswara et. al., “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan UKM Sektor Perdagangan di Kota Denpasar”, *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, Vol. 5 No. 12, 2016, hlm. 4283

<sup>53</sup>BN. Marbun, *Kamus Manajemen*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003), hlm. 230

<sup>54</sup>Iskandar Puong, *Pengantar Ekonomi Mikro dan Makro Edisi Kedua*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002), hlm. 165

yang diterima masyarakat pada kurun waktu tertentu sebagai balas jasa yang telah disumbangkan.

## 2. Jenis - Jenis Pendapatan

Pendapatan diklasifikasikan menjadi dua macam yaitu sebagai berikut:<sup>55</sup>

### a. Pendapatan operasional

Merupakan pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk dalam kurun waktu tertentu yang menjadi tujuan utama perusahaan. Sifat pendapatan ini adalah normal sesuai dengan usaha dan tujuan perusahaan serta terjadi secara berulang-ulang selama kegiatan perusahaan berlangsung.

Pendapatan operasional perusahaan satu dengan perusahaan lain berbeda-beda sesuai dengan jenis usaha yang dikelola suatu perusahaan. Salah satu jenis pendapatan operasional perusahaan adalah pendapatan yang bersumber dari penjualan yang dapat berupa penjualan barang dan jasa yang menjadi objek dan sasaran utama suatu perusahaan.

Pendapatan operasional dapat diperoleh dari dua sumber yaitu sebagai berikut:

1. Penjualan kotor merupakan hasil semua penjualan barang atau jasa sebelum dikurangi dengan pengurangan atau potongan lainnya untuk dibebankan kepada yang membutuhkan.

---

<sup>55</sup>Reksoprayitno, *Sistem Ekonomi dan Demokrasi Ekonomi*, (Jakarta: Bina Grafika, 2004), hlm. 79

2. Penjualan bersih merupakan hasil penjualan yang sudah dikurangkan dengan pengurangan atau potongan-potongan yang menjadi hak pembeli.

Jenis pendapatan operasional timbul dari berbagai cara yaitu sebagai berikut:

1. Pendapatan dari kegiatan usaha yang dilakukan sendiri oleh perusahaan yang bersangkutan.
2. Pendapatan dari kegiatan usaha dengan adanya hubungan yang telah disetujui misalnya penjualan konsinyasi.
3. Pendapatan dari kegiatan usaha melalui kerjasama dengan para investor.<sup>56</sup>

b. Pendapatan non operasional

Pendapatan non operasional adalah pendapatan yang diperoleh perusahaan pada kurun waktu tertentu tetapi bukan didapat dari kegiatan operasional utama suatu perusahaan. Pendapatan non operasional dibedakan menjadi beberapa jenis yaitu sebagai berikut:

1. Pendapatan dari penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak lain misalnya pendapatan bunga, sewa, royalti dan lain sebagainya. Selain itu juga pendapatan dari penjualan aktiva diluar barang dagangan atau hasil produksi misalnya penjualan aktiva tak berwujud, penjualan surat-surat berharga, penjualan mesin dan lain sebagainya.

---

<sup>56</sup>Kusnadi, *Akuntansi Keuangan Menengah (Intermediate, Prinsip, Prosedur, dan Metode)*, (Malang: Universitas Brawijaya), hlm. 19

2. Pendapatan bunga, sewa, royalti laba, penjualan aktiva tetap investasi jangka panjang dan dividen merupakan pendapatan diluar usaha perusahaan di bidang manufaktur dan perdagangan.<sup>57</sup>

Dalam keperluan manajerial, pendapatan dikelompokkan menjadi tiga jenis yaitu:<sup>58</sup>

- a. Pendapatan total

Pendapatan total yaitu keseluruhan pendapatan yang didapat dari hasil penjualan. Jadi perhitungan pendapatan total merupakan hasil perkalian dari jumlah barang yang terjual dengan harga per unit barang.

- b. Pendapatan rata-rata

Pendapatan rata-rata yaitu pendapatan rata-rata dari setiap penjualan. Jadi perhitungan pendapatan rata-rata merupakan hasil bagi dari pendapatan total dengan jumlah unit barang yang telah terjual.

- c. Pendapatan marginal (tambahan)

Pendapatan marginal yaitu pendapatan yang diperoleh untuk setiap tambahan satu unit penjualan produksi.

### 3. Sumber Pendapatan

Sumber pendapatan suatu perusahaan diperoleh dari beberapa sumber yaitu sebagai berikut:<sup>59</sup>

- a. Pendapatan Intern

---

<sup>57</sup> *Ibid.*, hlm 19.

<sup>58</sup>Pratama Rahardja dan Mandala Manurung, *Pengantar Ilmu Ekonomi (Makro dan Mikro Ekonomi) Edisi Ketiga*, (Jakarta: Fakultas Ekonomi UI, 2008), hlm. 226

<sup>59</sup>Soeratno, *Teori Ekonomi dan Penerapannya*, (Jakarta: PT Gramedia, 2007), hlm. 347

Pendapatan intern merupakan pendapatan yang diperoleh dari para pemegang saham yang sekaligus sebagai modal awal atau semua yang bersangkutan dengan perusahaan itu sendiri.

b. Pendapatan Ekstern

Pendapatan ekstren merupakan pendapatan dari pihak luar perusahaan yang mempunyai peran dalam kelancaran atau ketidاكلancaran kegiatan perusahaan. Pendapatan eksternal dapat berasal dari pendapatan bunga bank dan lainnya.

c. Hasil usaha

Pendapatan usaha merupakan pendapatan yang didapat perusahaan dari aktivitas perusahaan itu sendiri, misalnya pendapatan jasa dari aktivitas yang dilakukan atau penjualan barang atas barang yang dihasilkan.

#### **4. Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan**

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan, yaitu sebagai berikut:<sup>60</sup>

- a. Kesempatan kerja yang tersedia, semakin banyak kesempatan untuk berkerja maka semakin banyak pula kesempatan memperoleh pendapatan atau penghasilan dari hasil kerja tersebut.
- b. Jenis pekerjaan, terdapat banyak jenis pekerjaan yang bisa dipilih seseorang dalam melakukan pekerjaannya untuk memperoleh penghasilan.

---

<sup>60</sup>Handani, “Pengaruh Bantuan Modal Usaha ...”, hlm. 19-20

- c. Kecakapan dan keahlian, dengan modal kecakapan dan keahlian yang tinggi maka dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas.
- d. Motivasi dan dorongan juga berpengaruh terhadap jumlah penghasilan dimana semakin besar dorongan untuk melakukan pekerjaan maka semakin besar pula penghasilan yang diperoleh.
- e. Keuletan atau ketekunan untuk bekerja.
- f. Banyak sedikitnya modal yang digunakan.

Menurut Swasta faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dari kegiatan penjualan adalah sebagai berikut:<sup>61</sup>

- a. Kondisi dan kemampuan pedagang. Dalam transaksi jual beli di mana melibatkan pedagang dan pembeli, pihak pedagang harus dapat meyakinkan agar pembeli mau membeli barang yang diperdagangkan. Hal tersebut bertujuan untuk mencapai sasaran penjualan dan pendapatan yang diinginkan.
- b. Kondisi pasar. Pasar sebagai kelompok pembeli barang dan jasa berada sangat mempengaruhi hasil pendapatan seorang pedagang. Baik tidaknya keadaan pasar, kelompok pembeli, jenis, pasar, selera pembeli, dan frekuensi pembeli dapat digunakan sebagai acuan perkiraan pendapatan yang akan diperoleh.
- c. Modal. Setiap usaha pasti membutuhkan modal yang digunakan untuk operasional suatu usaha yang bertujuan memperoleh keuntungan yang maksimal. Untuk meningkatkan jumlah produk yang akan dijual, tentunya

---

<sup>61</sup>Samsul Ma'arif, "*Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Bandarjo Ungaran Kabupaten Semarang*", (Semarang: Skripsi, 2013), hlm 17-18

suatu usaha harus membeli barang dagangan atau bahan baku dalam jumlah yang besar pula. Untuk itu tambahan modal juga diperlukan untuk memenuhi kebutuhan dalam membeli barang dagangan agar target penjualan dapat tercapai sehingga pendapatan akan maksimal.

- d. Kondisi organisasi perusahaan. Semakin besar perusahaan akan memiliki bagian penjualan yang semakin kompleks untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar.
- e. Faktor lain misalnya periklanan dan kemasan produk yang menarik akan mempengaruhi pembeli untuk membeli produk yang dijual sehingga volume penjualan akan tinggi dan pendapatanpun juga akan tinggi.

## **5. Indikator Pendapatan**

Indikator-indikator pendapatan adalah sebagai berikut:<sup>62</sup>

- a. Pendapatan yang diterima haruslah memberikan keuntungan yang dapat menutupi semua kewajiban perusahaan dan dapat meningkatkan usahanya.
- b. Pendapatan yang diterima haruslah memenuhi kepuasan hati para pemilik perusahaan
- c. Pendapatan yang didapat bersumber dari kegiatan operasional perusahaan.
- d. Pendapatan yang didapat haruslah dapat membalas jasa dan pekerjaan yang telah dilakukan oleh perusahaan.

---

<sup>62</sup> Soediyono, *Ekonomi Makro Pengantar Analisa Pendapatan Nasional Edisi Revisi*, (Yogyakarta: Liberty, 1998), hlm. 99

## **E. Kajian Penelitian Terdahulu**

Pelaksanaan penelitian terdahulu mempunyai maksud untuk menggali informasi yang berkaitan dengan penelitian yang sedang dilakukan Dengan penelusuran penelitian terhadap penelitian sebelumnya maka dapat dipastikan sisi ruang akan diteliti dan dengan harapan tidak tumpang tindih dan tidak terjadi penelitian ulang terhadap penelitian terdahulu. Penelitian terdahulu yang dipilih yang berkaitan dengan judul yang dibuat adalah sebagai berikut :

Mei Rani Amalia (2018) jurnal Permana Vol. 10 No. 1 berjudul “Analisis Pengaruh Pelatihan, Bantuan Modal, dan Cara Pengelolaan Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasus UMKM Sentra Batik Desa Bangle Kabupaten Tegal)”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif, analisis yang digunakan adalah analisis linier berganda dengan variabel independennya yaitu pelatihan, bantuan modal, dan pengelolaan usaha. Sedangkan variabel dependennya yaitu pendapatan. Hasil penelitiannya menyatakan pelatihan belum mampu mempengaruhi tingkat pendapatan sedangkan bantuan modal dan cara pengelolaan usaha berpengaruh terhadap pendapatan. Persamaannya dengan penelitian ini adalah sama sama menggunakan variabel independen berupa bantuan modal dan variabel dependen berupa pendapatan. Adapun perbedaannya adalah peneliti menggunakan variabel independen yang lain yaitu pembinaan sedangkan peneliti terdahulu menggunakan variabel independen lain yaitu pelatihan dan cara pengelolaan usaha.

Sri Hartini (2014) Jurnal *Entrepreneur* Vol. 3 No. 1 dan 2 berjudul “Pengaruh Pelatihan *Entrepreneurship* dan Manajemen Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Makanan dan Minuman”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif, analisis yang digunakan adalah analisis regresi dengan variabel independen adalah pelatihan *entrepreneurship* dan pelatihan manajemen usaha. Adapun variabel dependennya adalah pendapatan. Hasil penelitiannya adalah terbukti bahwa pelatihan *entrepreneurship* dan pelatihan manajemen usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan. Persamaannya dengan penelitian ini adalah sama-sama menggunakan variabel dependen berupa pendapatan sedangkan perbedaannya yaitu fokus penelitian peneliti adalah UMKM secara keseluruhan sedangkan penelitian terdahulu hanya terfokus pada UMKM makanan dan minuman, variabel independen peneliti berupa bantuan modal dan pembinaan sedangkan penelitian terdahulu menggunakan variabel independen pelatihan, dan peneliti menggunakan analisis regresi linier berganda sedangkan peneliti terdahulu menggunakan analisis regresi.

Zakiyatus Soliha dan Arif Hoetoro Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Universitas Brawijaya Vol 4 No 2 berjudul “Pengaruh Modal, Jam Kerja, Lokasi Usaha, dan Pembinaan Terhadap Pendapatan Mitra UMKM Indomaret di Kota Malang”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif, analisis yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda dengan variabel dependen adalah pendapatan sedangkan variabel independennya adalah modal, jam kerja, lokasi usaha, pembinaan. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel independen modal, jam kerja, lokasi,

dan pembinaan secara simultan terhadap pendapatan mitra UMKM Indomaret di Kota Malang. Terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel independen modal, jam kerja, lokasi, dan pembinaan secara sendiri-sendiri terhadap pendapatan mitra UMKM Indomaret di Kota Malang. Persamaannya dengan penelitian ini adalah sama-sama menggunakan variabel dependen berupa pendapatan dan juga terdapat variabel independen yang sama yaitu pembinaan dan modal, uji yang digunakan sama dengan uji yang akan digunakan oleh peneliti yaitu regresi linier berganda. Adapun perbedaannya yaitu lokasi yang digunakan peneliti terdahulu adalah UMKM Kota Malang sedangkan lokasi yang digunakan peneliti adalah UMKM di Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri, peneliti menggunakan dua variabel independen yaitu bantuan modal dan pembinaan sedangkan penelitian terdahulu menggunakan empat variabel independen yaitu modal, jam kerja, lokasi usaha, dan pembinaan.

Komang Adi Wirawan, Ketut Sudibia, dan Ida Bagus Putu Purbadharmaja (2015) E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana Vol. 4 No. 1 berjudul “Pengaruh Bantuan Dana Bergulir, Modal Kerja, Lokasi Pemasaran dan Kualitas Produk Terhadap Pendapatan Pelaku UMKM Sektor Industri di Kota Denpasar”. Dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif, penelitian ini menggunakan teknik analisis path dan teknik penentuan sampel menggunakan teknik accidental sampling. Variabel independen berupa bantuan dana bergulir, modal kerja, lokasi pemasaran dan kualitas produk sedangkan variabel dependennya yaitu pendapatan. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa dana bergulir, modal kerja, lokasi pemasaran,

dan kualitas produk secara langsung berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM. Sedangkan volume produksi tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM. Persamaannya dengan penelitian ini adalah sama-sama menggunakan variabel dependen berupa pendapatan sedangkan perbedaannya yaitu variabel independen yang digunakan berbeda dengan variabel independen peneliti. Fokus variabel independen penelitian terdahulu bantuan dana hanya terfokus pada dana bergulir saja sedangkan peneliti menggunakan bantuan modal secara umum. Perbedaan lainnya yaitu tempat penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri sedangkan tempat yang digunakan oleh penelitian terdahulu adalah Kota Denpasar.

Raden Rudi Alhempri dan Wismar Harianto (2013) Jurnal Media Bisnis dan Manajemen Vol. 13 No. 1 berjudul “Pengaruh Pelatihan dan Pembinaan terhadap Pengembangan Usaha Kecil pada Program Kemitraan Bina Lingkungan”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif, analisis yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda dengan variabel independen berupa pelatihan dan pembinaan sedangkan variabel dependennya berupa perkembangan usaha. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa pelatihan dan pembinaan berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha kecil mitra binaan. Pelatihan dan pembinaan secara simultan maupaun parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan usaha kecil pada program mitra binaan *Community Development Centre (DCD) PT. Telkom Cabang Pekanbaru*. Persamaannya dengan penelitian ini adalah sama-sama

menggunakan variabel independen berupa pembinaan dan sama-sama menggunakan dua variabel independen sehingga menggunakan uji regresi linier berganda sedangkan perbedaannya yaitu fokus penelitian peneliti adalah UMKM di Kecamatan Mojo sedangkan penelitian terdahulu hanya terfokus pada usaha kecil pada program kemitraan bina lingkungan, variabel independen peneliti berupa bantuan modal dan pembinaan sedangkan penelitian terdahulu menggunakan variabel independen pelatihan dan pembinaan.

Islami Rahmi (2015) Skripsi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar berjudul “Pengaruh Modal Kerja Terhadap Pendapatan UMKM Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Melati I di Kabupaten Bantaeng”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif, analisis yang digunakan adalah analisis regresi linier sederhana dengan variabel independennya adalah modal kerja sedangkan variabel dependennya adalah pendapatan. Hasil penelitiannya adalah terbukti bahwa modal kerja memiliki hubungan positif (searah) tetapi tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Melati I. Persamaannya dengan penelitian ini adalah sama-sama menggunakan variabel dependen berupa pendapatan sedangkan perbedaannya yaitu variabel independen yang digunakan peneliti adalah bantuan modal sedangkan peneliti terdahulu menggunakan variabel independen modal kerja, dan peneliti menggunakan analisis regresi linier berganda sedangkan peneliti terdahulu menggunakan analisis regresi linier sederhana. Perbedaan lain yaitu objek penelitian yang digunakan peneliti terdahulu sudah ditentukan yaitu UMKM Kelompok Usaha Bersama Melati I

sedangkan objek penelitian peneliti adalah tidak hanya satu UMKM melainkan banyak UMKM di Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri.

Rahendra Farean (2020) Skripsi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi berjudul “Pengaruh Pelatihan, Pendampingan, dan Pembinaan Dinas Koperasi dan UMKM terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Kota Jambi”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif, analisis yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda dengan variabel independen berupa pelatihan, pendampingan, dan pembinaan sedangkan variabel dependennya yaitu perkembangan UMKM. Hasil penelitiannya secara parsial menyatakan bahwa pelatihan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan UMKM, pembinaan berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap perkembangan UMKM, pendampingan tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap perkembangan UMKM; secara simultan pelatihan, pembinaan, dan pendampingan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan UMKM; dan variabel pelatihan merupakan variabel yang paling dominan dalam mempengaruhi perkembangan UMKM. Persamaannya dengan penelitian ini adalah sama-sama menggunakan variabel independen berupa pembinaan dan sama-sama menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan uji analisis regresi linier berganda sedangkan perbedaannya yaitu variabel dependen yang digunakan peneliti adalah pendapatan UMKM sedangkan peneliti terdahulu menggunakan variabel dependen perkembangan UMKM, tempat penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah Kecamatan Mojo

Kabupaten Kediri sedangkan peneliti terdahulu mengambil tempat penelitian di Kota Jambi.

Ade Ika Astutiningrum (2019) Skripsi mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang berjudul “Pengaruh Pelatihan, Pendampingan, dan Pembinaan Pemerintah Kota Semarang Terhadap Keberhasilan UMKM Kecamatan Semarang Utara”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif, analisis yang digunakan yaitu analisis regresi linier berganda dengan variabel independen berupa pelatihan, pendampingan, dan pembinaan sedangkan variabel dependen berupa keberhasilan UMKM. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa terdapat pengaruh pelatihan, pendampingan, dan pembinaan secara parsial maupun secara simultan terhadap keberhasilan UMKM. Persamaan dengan penelitian ini adalah sama-sama menggunakan variabel independen berupa pembinaan pemerintah dan sama-sama menggunakan analisis regresi linier berganda. Adapun perbedaannya yaitu variabel independen lain yang digunakan peneliti adalah bantuan modal sedangkan peneliti terdahulu menggunakan variabel independen lain yaitu pelatihan dan pendampingan. Perbedaan lain yaitu variabel dependen yang digunakan peneliti adalah pendapatan sedangkan variabel dependen peneliti terdahulu adalah keberhasilan usaha.

Meri Handani (2019) Skripsi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi berjudul “Pengaruh Bantuan Modal Usaha dan Pendampingan Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Binaan Badan Amil Zakat Nasional Kota Jambi”.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif, analisis yang digunakan yaitu analisis regresi linier berganda dengan variabel independen berupa bantuan modal usaha dan pendampingan sedangkan variabel dependennya berupa pendapatan. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif antara bantuan modal dan pendampingan baik secara simultan maupun parsial terhadap pendapatan UMKM. Persamaan dengan penelitian ini adalah terdapat salah satu variabel independen yang sama yaitu bantuan modal dan sama-sama menggunakan variabel dependen berupa pendapatan UMKM. Perbedaannya yaitu peneliti menggunakan subjek penelitian yaitu UMKM Binaan Pemerintah Kabupaten Kediri yang bertempat di Kecamatan Mojo kabupaten Kediri sedangkan peneliti terdahulu menggunakan subjek penelitian UMKM binaan Badan Amil Zakat Nasional Kota Jambi.

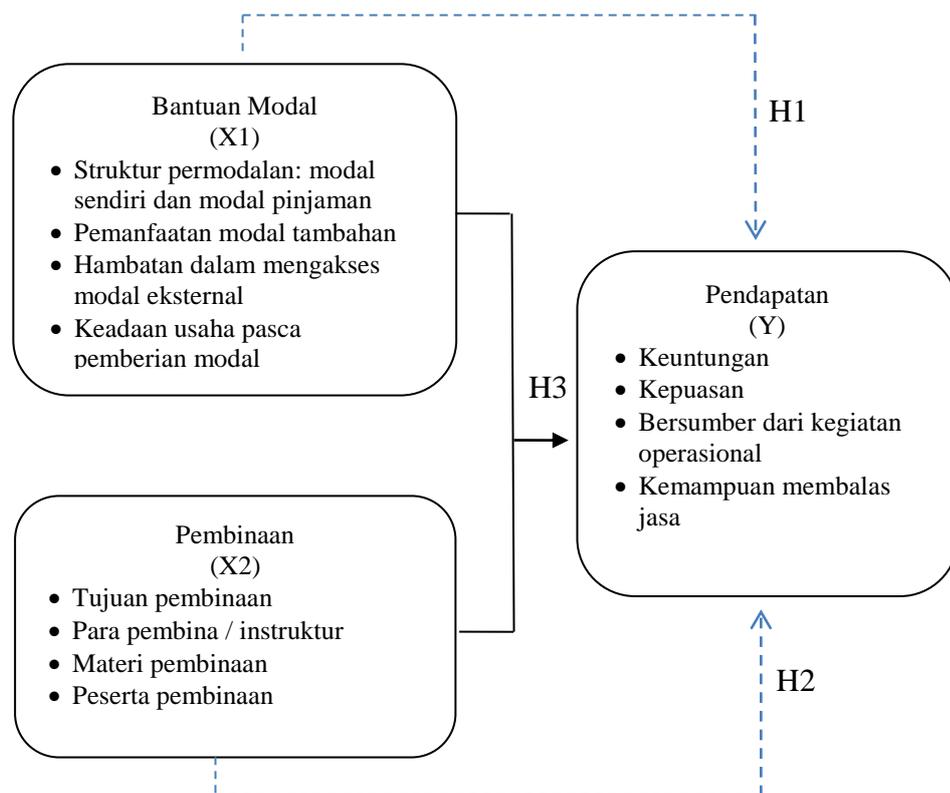
Rina Irawati (2018) jurnal Jibeka Vol. 12 No. 1 berjudul “Pengaruh Pelatihan dan Pembinaan terhadap Pengembangan Usaha Kecil”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dan menggunakan analisis regresi linier berganda dengan variabel independen berupa pelatihan dan pembinaan sedangkan variabel dependennya berupa pengembangan usaha kecil. Hasil penelitiannya menyatakan bahwa ada pengaruh secara parsial maupun simultan antara pelatihan dan pembinaan terhadap pengembangan usaha kecil. Persamaan dengan penelitian ini adalah terdapat salah satu variabel independen yang sama yaitu pembinaan dan sama-sama menggunakan uji regresi linier berganda. Perbedaannya yaitu peneliti menggunakan variabel independen yang lain berupa bantuan modal sedangkan peneliti terdahulu menggunakan variabel independen

berupa pelatihan, dan variabel dependen yang digunakan peneliti adalah pendapatan UMKM sedangkan peneliti terdahulu menggunakan variabel dependen berupa pengembangan usaha kecil.

## F. Kerangka Konseptual

Kerangka konsep merupakan uraian tentang hubungan atau kaitan antara variable-variabel yang diamati melalui penelitian yang dilakukan. Kerangka konseptual dalam penelitian ini adalah mengetahui adanya pengaruh bantuan modal dan pembinaan terhadap pendapatan UMKM. Berdasarkan analisis di atas, maka kerangka konseptual dalam penelitian ini ditunjukkan pada gambar di bawah ini.

### Kerangka Konseptual



1. Pengaruh bantuan modal (X1) terhadap pendapatan (Y)

Pengaruh atau dampak yang ditimbulkan dari adanya bantuan modal yang diberikan oleh Pemerintah Kabupaten Kediri dapat dilihat dari keadaan usaha pasca pemberian bantuan modal sebagai dampak dari ada atau tidaknya hambatan dalam mengakses modal eksternal dan dari penggunaan dan pemanfaatan modal eksternal atau modal pinjaman. Selain itu, dapat dilihat dari kelancaran dalam mengembalikan pinjaman dalam setiap bulannya. Hal itu dikarenakan ketika Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mampu untuk mengembalikan pinjaman maka keuangannya dinilai baik. Ketika suatu usaha dapat berkembang dan menjadi lebih maju sehingga pendapatannya naik maka dapat dikatakan bantuan modal dapat mempengaruhi pendapatan.

2. Pengaruh pembinaan (X2) terhadap pendapatan (Y)

Pengaruh pembinaan yang diberikan oleh Pemerintah Kabupaten Kediri terhadap pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dapat dilihat dari tercapainya tujuan yang hendak dicapai dengan serangkaian program-program pembinaan yang dilakukan seperti pelatihan, pameran, fasilitasi, dan monitoring. Hal tersebut haruslah didukung oleh pembina yang handal dan materi pembinaan yang sesuai dengan tujuan sehingga dapat mengurangi kelemahan atau hambatan-hambatan UMKM untuk berkembang. Dengan melihat dari program-program yang dilakukan maka keberhasilan program pembinaan dapat diketahui dari kenaikan mutu

produk, packaging yang baik, kenaikan volume produksi, dan kenaikan volume penjualan.

### **G. Hipotesis Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan landasan teori yang telah diuraikan, maka dapat dirumuskan hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut :

- H1: Terdapat pengaruh yang signifikan antara bantuan modal terhadap pendapatan Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri
- H2: Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara pembinaan terhadap pendapatan Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri.
- H3: Terdapat pengaruh secara bersama-sama antara bantuan modal dan pembinaan terhadap pendapatan Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri.