

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

1. Pengertian UMKM

UMKM di Indonesia telah menjadi bagian penting dari sistem perekonomian di Indonesia. Hal ini dikarenakan UMKM merupakan unit-unit usaha yang lebih banyak jumlahnya dibandingkan usaha industri berskala besar dan memiliki keunggulan dalam menyerap tenaga kerja lebih banyak dan juga mampu mempercepat proses pemerataan sebagai bagian dari pembangunan (Suci, 2017:8).

Menurut Halim (2020:18) Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha yang memproduksi barang dan jasa yang menggunakan bahan baku utama berbasis pada pendayagunaan sumber daya alam, bakat dan karya seni tradisional dari daerah setempat. Adapun ciri-ciri UMKM adalah bahan baku mudah diperolehnya, menggunakan teknologi sederhana sehingga mudah dilakukan alih teknologi, keterampilan dasar umumnya sudah dimiliki secara turun temurun, bersifat padat karya atau menyerap tenaga kerja yang cukup banyak, peluang pasar cukup luas, sebagian besar produknya terserap di pasar lokal atau domestik dan tidak tertutup sebagian lainnya berpotensi untuk diekspor, beberapa komoditi tertentu memiliki ciri khas terkait dengan karya seni budaya daerah setempat serta melibatkan masyarakat ekonomi lemah setempat secara ekonomis dan menguntungkan.

UMKM mempunyai peran dan strategi dalam membangun ekonomi bangsa. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam mendistribusikan hasil-hasil pembangunan.

2. Undang-Undang Yang Mengatur UMKM

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. 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.

Usaha kecil saat ini sudah banyak di Indonesia dan memang Indonesia kini membutuhkan pembisnis. Adanya pembisnis di Indonesia akan mendongkrak ekonomi Indonesia menjadi lebih baik lagi. Sejalan itu, dengan adanya usaha kecil tersebut juga bisa menciptakan lapangan pekerjaan bagi yang membutuhkan. Saat kalian tidak mendapatkan pekerjaan apa salahnya jika mencoba untuk membuka lapangan pekerjaan.

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.

Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh 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.

3. Kriteria UMKM

Ada beberapa kriteria-kriteria tertentu supaya sebuah usaha dapat dikatakan sebagai UMKM menurut Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 perihal Kemudahan, Pelindungan, Dan Pemberdayaan Koperasi Dan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (PP 7 tahun 2021), berikut ini adalah penjelasannya :

a. Usaha Mikro

Mempunyai modal usaha hingga dengan paling banyak Rp1 miliar, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

b. Usaha Kecil

Mempunyai modal usaha lebih Rp1 – 5 miliar, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

c. Usaha Menengah

Mempunyai modal usaha Rp5 – 10 miliar, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

4. Kriteria Hasil Penjualan Tahunan UMKM Terbaru

Adapun kriteria hasil penjualan tahunan yang dimaksud dalam Pasal 35 ayat (6) PP 7/2021 yaitu sebagai berikut:

a. Usaha Mikro

Mempunyai hasil penjualan tahunan hingga dengan paling banyak Rp2 miliar.

b. Usaha Kecil

Mempunyai hasil penjualan tahunan Rp2 – 15 miliar.

c. Usaha Menengah

Mempunyai hasil penjualan tahunan Rp15 – 50 miliar.

Baik kriteria modal usaha ataupun hasil penjualan tahunan yang demikian masih bisa diubah sesuai dengan perkembangan perekonomian. Tak cuma menerapkan kriteria modal usaha dan hasil penjualan tahunan, melainkan PP 7 tahun 2021 juga mengatur kriteria-kriteria lain yang bisa digunakan. Menurut Pasal 36 ayat (1) PP 7/2021, untuk kepentingan tertentu, kementerian/institusi bisa memakai kriteria omzet, kekayaan bersih, nilai investasi, jumlah tenaga kerja, insentif dan disinsentif, kandungan lokal, dan/atau penggunaan teknologi ramah lingkungan sesuai dengan kriteria tiap-tiap sektor usaha.

Tabel 2.1 Karakteristik UMKM Berdasarkan Aset dan Omzet

Skala Usaha	Definisi Lama (UU No. 20 Tahun 2008)		Definisi Baru (PP No.7 Tahun 2021)	
	Aset (tidak termasuk tanah & bangunan tempat usaha)	Omzet (dalam 1 tahun)	Modal Usaha (tidak termasuk tanah & bangunan tempat usaha)	Penjualan Tahunan
Usaha Mikro	Maksimal Rp50 juta	Maksimal Rp300 juta	s.d Rp1 miliar	s.d Rp2 miliar
Usaha Kecil	>Rp50 juta – Rp500 juta	>Rp300 juta – Rp2,5 miliar	>Rp1 miliar – Rp5 miliar	>Rp2 miliar – Rp15 miliar
Usaha Menengah	>Rp500 juta – Rp10 miliar	>Rp2,5 miliar – Rp50 miliar	>Rp5 miliar – Rp10 miliar	>Rp15 miliar – Rp50 miliar
Usaha Besar	>Rp 10 miliar	>Rp 50 miliar	-	-

Sumber: UU No. 20 Tahun 2008 dan PP No.7 Tahun 2021

Sumber : UU No. 20 Tahun 2008 dan PP No. 7 Tahun 2021

2.1.2. Teori Pendapatan

Pendapatan adalah indikator yang penting dari penerimaan pasar dari sebuah produk dan jasa perusahaan tersebut. Pertumbuhan pendapatan yang secara konsisten,

serta pertumbuhan keuntungan, dianggap penting bagi perusahaan yang dijual kepada publik lewat saham untuk menarik investor. Pendapatan merupakan salah satu unsur yang paling utama dari pembentukan laporan laba rugi dalam suatu perusahaan. Banyak yang bingung mengenai istilah pendapatan. Hal ini disebabkan pendapatan dapat diartikan sebagai *revenue* dan dapat juga diartikan sebagai *income*, maka *income* dapat diartikan sebagai penghasilan dan kata *revenue* sebagai pendapatan penghasilan maupun keuntungan (Winardi dalam Usman, 2016;32).

Pendapatan Salah satu konsep utama yang paling sering digunakan untuk mengukur status ekonomi seseorang atau keluarga adalah tingkat pendapatan. Pendapatan menunjukkan seluruh uang atau hasil material lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu pada suatu kegiatan ekonomi (Winardi dalam Usman, 2016;32). Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia pendapatan adalah hasil kerja (usaha atau sebagainya). Sedangkan pendapatan menurut Kamus Ekonomi Akuntansi adalah Penghasilan yang diperoleh melalui penyerahan barang atau jasa kepada para pembeli yang biasanya diukur dengan aktiva diterima sebagai penukar atas barang atau jasa yang diserahkan selama periode tertentu.

Pendapatan (*revenue*) secara umum didefinisikan sebagai hasil dari suatu perusahaan yang biasa diukur dengan satuan harga pertukaran yang berlaku dan diakui ketika pendapatan itu telah direalisasikan atau dihasilkan. Menurut IAI, pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang biasa dikenal dengan sebutan berbeda, seperti penjualan, penghasilan jasa, bunga, dividen, royalti, dan sewa (IAI,23.1).

Pada definisi yang lain pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal (IAI, 23;6) *Revenue* sebagai kenaikan *gross* di dalam *asset* dan penurunan *gross* dalam kewajiban yang dinilai berdasarkan prinsip akuntansi.

Pengertian pendapatan ditinjau dari 2 aspek yaitu :

1. Aspek Fisik

Pendapatan dapat dikatakan sebagai hasil akhir suatu aliran fisik dalam proses menghasilkan laba. Pendapatan dihubungkan dengan aliran masuk aktiva yang berasal dari kegiatan operasi perusahaan dalam arti luas. Pendapatan juga memiliki jenis yang berbeda-beda yaitu :

a. Pendapatan Operasi

Pendapatan operasi didapatkan dari dua sumber yakni Penjualan kotor, penjualan kotor merupakan penjualan sebagaimana yang telah tercantum pada faktur atau jumlah awal pembebanan sebelum dikurangi penjualan *return* serta potongan penjualan. Lalu ada Penjualan bersih, penjualan bersih merupakan penjualan yang didapat dari penjualan kotor serta dikurangi *return* penjualan dan ditambah potongan penjualan lainnya.

b. Pendapatan non operasi

Pendapatan non operasi didapatkan dari dua sumber yakni :

1) Pendapatan Sewa

Pendapatan sewa merupakan sebuah pendapatan yang didapatkan perusahaan sebab sudah menyewakan aktivasinya untuk perusahaan lain.

2) Pendapatan Bunga

Pendapatan bunga merupakan suatu pendapatan yang didapat atau diterima sebab telah meminjamkan uangnya kepada pihak lainnya.

Secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan (Boediono dalam Prihandini, 2013:24), yaitu:

1. Gaji dan Upah adalah imbalan. yang didapat setelah satu orang menyelesaikan pekerjaan untuk orang lain, imbalan diberikan dalam sehari, seminggu, atau sebulan.
2. Pendapatan dari Usaha Sendiri, Ini adalah nilai total hasil produksi dikurangi biaya yang dibayarkan, dan usaha ini merupakan bisnis milik sendiri
3. Keluarga, tenaga kerja berasal dari keluarga itu sendiri, nilai sewa dana sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.
4. Pendapatan dari Usaha Lain. Pendapatan ini merupakan pendapatan sampingan, yang di mana pendapatan yang bisa didapatkan dari misalnya hasil penyewaan atas aset yang

dimiliki, bisa juga dari sumbangan dari orang lain, dan bisa juga dari tunjangan pensiunan. Pendapatan dalam suatu perusahaan dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

Rumus:

$$\mathbf{TR = P \times Q}$$

Sumber : Nadir, *et al* (2018:251)

Keterangan:

TR = Total pendapatan

P = Harga produk

Q = Total penjual

2.1.3 Pandemi Covid 19

Pandemi Covid-19 yang melanda dunia merupakan persoalan global yang harus segera diatasi oleh Pemerintah. Pandemi ini pertama kali muncul di Wuhan, China pada Desember 2019. Perkembangan pandemi ini sangat cepat, tercatat hingga April 2020 lebih dari 210 negara di dunia telah terkena penyebaran dari pandemi ini. Penyebaran virus yang sangat cepat ditambah mobilitas manusia yang cepat menambah laju pertumbuhan penyebaran virus ini. Pada 23 April 2020, persebaran Virus Covid-19 telah mencapai 2,7 juta di seluruh dunia dimana dalam hal ini Amerika Serikat, Spanyol, dan Italia menempati peringkat tiga teratas negara yang memiliki kasus tertinggi penyebaran Virus Covid-19.

Terdapat pusat pengendalian dan terdapat juga pusat pencegahan penyakit AS (CDC) menyebutkan juga virus Corona yang sebagai pada tahun 2019 novel *coronavirus* (2019-nCov) dan penyakit ini yang sekarang lebih populernya dengan istilah *coronavirus disease-19* (Covid-19) merupakan kelompok virus besar yang termasuk kedalam ordo *nidovirales*. Semua virus yang terdapat dalam ordo *nidovirales* adalah *non-segmented positive-sense* RNA viruses. Deskripsi untuk virus corona ini yaitu virus ini berbentuk bulat dengan diameter sekitar 125 nm seperti yang digambarkan menurut penelitian menggunakan *cryoelectron microscopy*. Untuk partikel virus corona ini mengandung 4 protein S (*spike protein*) yang memiliki bentuk seperti paku, yang kedua yaitu protein M (*membrane protein*), dan yang ketiga AEA (*envelope proein*) dan yang

terakhir yaitu protein N (*nucleocapsideprotein*). *Coronavirus* terpapar atau mewabah di negara Indonesia ini sejak 2 Maret 2020 hingga saat ini kasus positif terus bertambah sehingga terinfokan bahwa telah menyebar di 34 provinsi di Indonesia serta 415 kabupaten/kota. Adapun dampak yang dapat ditimbulkan dari pandemi ini sehingga dapat mengubah pula berbagai macam aspek yang terdapat di kehidupan manusia tentunya.

Menurut World Health Organization (WHO) data terbaru yang terinfeksi virus *corona* di dunia sejak Desember 2019 sampai Agustus 2020 ini terinfeksi mencapai 19.498.877 jiwa, meninggal dunia mencapai 722.405 jiwa serta yang sembuh mencapai 12.525.218 jiwa. Adapun gejala awal dari penyakit yang disebabkan Covid-19 adalah demam dengan suhu di atas 38°C, batuk kering, pilek, gangguan pernapasan, sakit tenggorokan, letih, dan lesu. Ada beberapa gejala lain juga dapat muncul jika terkena virus Covid-19 akan tetapi gejala ini jarang terjadi, yaitu : diare, sakit kepala, konjungtivitis, hilangnya kemampuan mengecap rasa atau mencium bau, serta ruam di kulit. Gejala-gejala Covid-19 ini, umumnya muncul dalam waktu 2 hari sampai 2 minggu setelah penderita terpapar *Coronavirus*. Penularan *Coronavirus* ini bisa terjadi melalui : kontak langsung, kontak tidak langsung, atau kontak erat dengan orang yang terinfeksi melalui sekresi seperti air liur atau droplet saluran nafas yang keluar saat orang tersebut bersin, batuk, berbicara, atau bernyanyi (Liu *et al*,2020;Chan JF-W *et al*, 2020).

Indonesia telah melaksanakan masa tanggap darurat penanganan Covid-19 sejak awal Maret 2020, kemudian disusul modifikasi kebijakan karantina wilayah menjadi PSBB dimulai pada 10 April 2020 di Jakarta, kemudian disusul beberapa kota satelit di Jakarta, lalu diikuti wilayah lain dalam lingkup Provinsi, Kabupaten atau Kota yang menunjukkan kecenderungan peningkatan kasus secara signifikan. Walaupun kebijakan PSBB tidak dilaksanakan serentak keseluruhan wilayah, tetapi dampaknya terhadap sosial ekonomi masyarakat tetap terasa di wilayah Indonesia.

2.2. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah ilmu yang dalam cara berpikir menghasilkan kesimpulan berupa ilmu pengetahuan yang dapat di andalkan, dalam proses berfikir menurut langkah-langkah tertentu yang logis dan didukung oleh fakta empiris. Dari

penelitian terdahulu saya dapat menemukan beberapa judul yang sama, tetapi penelitian terdahulunya lebih ke meneliti secara menyeluruh.

Pada penelitian ini, peneliti mencantumkan beberapa penelitian terdahulu yang telah dilakukan pihak lain yang menjadi referensi dalam penelitian ini. Terdapat lima penelitian terdahulu yang dijadikan sebagai data bagi peneliti berikut dapat disajikan di bawah ini.

Parhuniarti (2021) Strategi Pengembangan UMKM Sektor Kuliner Pada Masa Pandemi ini menghasilkan penurunan omset otomatis penurunan jumlah pembeli menurun untuk tetap bertahan UMKM sektor kuliner memiliki konsep strategi pengembangan, metode analisis yang digunakan adalah deskriptif dan kualitatif.

Aknolt Kristian Pakpahan (2020) COVID-19 dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, Dalam Penelitiannya mengatakan Cara sederhana beradaptasi dan menghadapi pandemi ini adalah dengan menyiapkan strategi-strategi jangka pendek dan jangka panjang. Kebijakan jangka pendek yang dapat diterapkan adalah bantuan keuangan baik dalam bentuk pinjaman lunak atau bantuan tunai langsung dengan melibatkan pemerintah dan sektor swasta. Sementara strategi jangka panjang difokuskan pada pengenalan dan penggunaan teknologi digital bagi UMKM sekaligus persiapan untuk memasuki era Industri 4.0.

Aryansah (2020) “Strategi Bertahan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Sektor Kuliner Di Masa Pandemi Covid -19”. Pada penelitian ini metode yang digunakan adalah kualitatif dengan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Adapun tehnik dalam pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Dari penelitian ini di hasilkan strategi bertahan bagi UMKM pada sektor kuliner yaitu: memanfaatkan media sosial sebagai sarana pemasaran UMKM berupa *Instagram, facebook, Whatsapp*, menjalin kerjasama kepada pihak penyedia jasa transportasi online seperti *gofood* dan *grabfood*, meningkatkan inovasi pada produk kuliner yang dibutuhkan masyarakat saat masa pandemi, dan meningkatkan kepercayaan pelanggan.

Hardilawan (2020) Metode yang digunakan ialah analisis kualitatif dengan langkah eksploratif dengan teknik observasi partisipatif. Hasil 33 yang diperoleh dari penelitian ini yaitu peneliti merekomendasi strategi bertahan untuk UMKM berupa

melakukan perdagangan secara *ecommerce*, melakukan pemasaran secara digital, melakukan perbaikan kualitas produk, dan penambahan layanan serta menjalin dan mengoptimalkan hubungan pemasaran pelanggan. Hasil dari penelitian ini penting untuk dipahami dan diadopsi oleh pelaku UMKM dan diharapkan pelaku UMKM selalu responsif dan menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan agar bisa terus bertahan.

Sarmigi (2020) Analisis Pengaruh Covid-19 Terhadap Perkembangan UMKM, Dari hasil perhitungan dan pembahasan sebelumnya berdasarkan hasil uji regresi linear sederhana maka dapat disimpulkan bahwa variabel covid-19 memiliki pengaruh negatif terhadap variabel UMKM. Dimana setiap kenaikan satu satuan covid-19 akan menghambat perkembangan UMKM.

Tabel 2.2. Peneliti Terdahulu

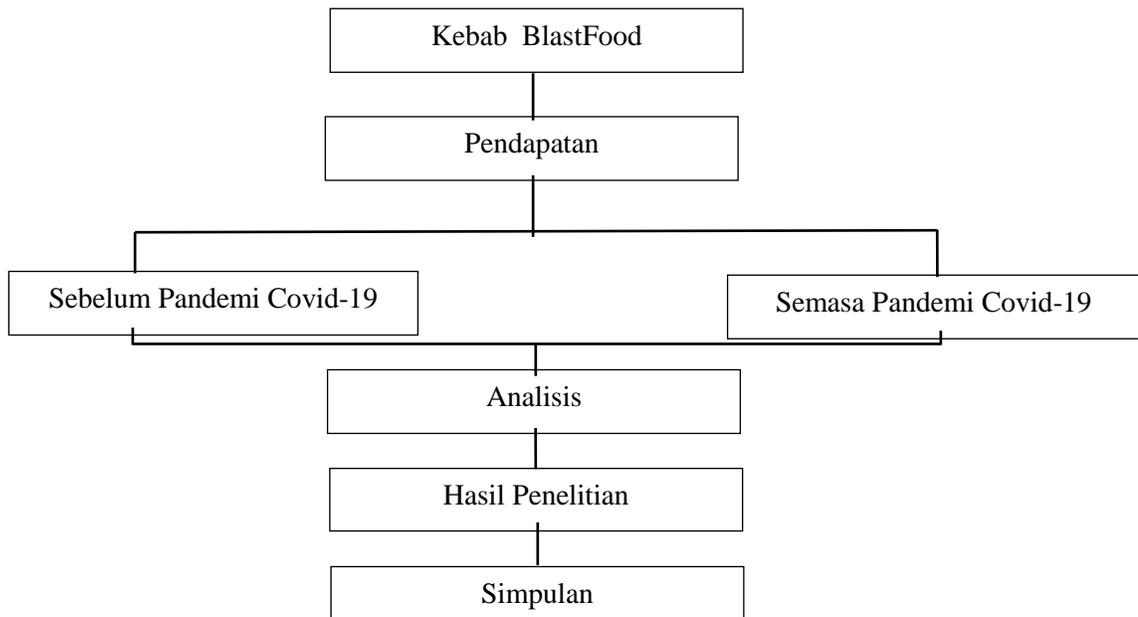
No.	Nama Peneliti	Judul Skripsi dan Analisis	Hasil Penelitian
1	Parhuniarti (2021)	Strategi Pengembangan UMKM Sektor Kuliner Pada Masa Pandemi	Penurunan omset otomatis penurunan jumlah pembeli menurun untuk tetap bertahan UMKM sektor kuliner memiliki konsep strategi pengembangan
2	Aknolt Kristian Pakpahan (2020)	COVID-19 dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah	Dalam Penelitiannya mengatakan Cara sederhana beradaptasi dan menghadapi pandemi ini adalah dengan menyiapkan strategi-strategi jangka pendek dan jangka panjang. Kebijakan jangka pendek yang dapat diterapkan adalah bantuan keuangan baik dalam bentuk pinjaman lunak atau bantuan tunai langsung dengan melibatkan pemerintah dan sektor swasta. Sementara strategi jangka panjang difokuskan pada pengenalan dan penggunaan teknologi digital bagi UMKM sekaligus persiapan untuk memasuki era Industri 4.0.
3	Aryansah	Strategi Bertahan	Pelaku UMKM selalu responsif dan menyesuaikan diri

	(2020)	Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Sektor Kuliner Di Masa Pandemi Covid -19	terhadap perubahan lingkungan agar bisa terus bertahan.
4	Hardilawan (2020)	Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19	Memanfaatkan media sosial sebagai sarana pemasaran UMKM berupa instgram, facebook, whatsapp, menjalin kerjasama kepada pihak penyedia jasa transportasi online seperti gofood dan grabfood, meningkatkan inovasi pada produk kuliner yang dibutuhkan masyarakat saat masa pandemi, dan meningkatkan kepercayaan pelanggan.
5	Sarmigi (2020)	Analisis Pengaruh Covid-19 Terhadap Perkembangan UMKM	Dari hasil perhitungan dan pembahasan sebelumnya berdasarkan hasil uji regresi linear sederhana maka dapat disimpulkan bahwa variabel covid-19 memiliki pengaruh negatif terhadap variabel UMKM. Dimana setiap kenaikan satu satuan covid-19 akan menghambat perkembangan UMKM

Sumber : Penelitian Terkait (2022)

2.3. Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual merupakan suatu alur untuk berpikir dengan menunjukkan pemahaman pokok yang melandasi pemahaman lainnya. Adapun kerangka penelitian sebagai berikut :



Gambar 2.3 Kerangka Konseptual Penelitian

Sumber: peneliti (2022)