

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Landasan teori**

##### **1. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)**

###### **a. Definisi UMKM**

UMKM atau yang biasa disebut Usaha Mikro Kecil dan Menengah merupakan suatu jenis usaha produktif yang berdiri sendiri milik orang perorangan di sektor ekonomi dan telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro. Perbedaan antara usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah pada dasarnya terdapat pada bagian nilai aset awal tetapi tidak termasuk tanah dan bangunan, dan omzet rata-rata pertahun serta jumlah para pekerja tetap.

Dalam Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008, kriteria UMKM dibedakan secara masing-masing:

- 1) Usaha mikro merupakan usaha ekonomi produktif yang milik orang perorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria.

Adapula kekayaan usaha mikro meliputi :

- a. Memiliki kekayaan bersih maksimal Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) belum termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
  - b. Memiliki hasil penjualan tahunan maksimal sebesar Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)
- 2) Usaha kecil merupakan usaha di bidang ekonomi produktif yang independen dan bukan merupakan anak cabang dari suatu perusahaan utama.

Adapula kekayaan usaha kecil meliputi :

- a. usaha kecil adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih lebih dari RP 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan RP 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) belum termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
  - b. Memiliki hasil dari penjualan tahunan maksimal sebesar Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan Rp 2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah)
- 3) Usaha menengah merupakan usaha di bidang ekonomi produktif dan bukan merupakan anak cabang dari perusahaan pusat serta menjadi bagian secara langsung maupun tidak langsung terhadap usaha kecil ataupun usaha besar dengan total kekayaan bersihnya sesuai dengan apa yang sudah diatur dalam peraturan perundang – undangan meliputi :
- a. usaha menengah merupakan suatu usaha yang memiliki kekayaan bersih sebesar Rp 500.000.000,00 (lima ratus ribu rupiah) sampai dengan Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh triliun rupiah) belum termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
  - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari RP 2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah)

Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Menegkop dan UKM) mengatakan usaha kecil (UK) termasuk usaha mikro, merupakan usaha yang memiliki kekayaan bersih maksimal sebesar Rp 200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) belum termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, memiliki hasil penjualan tahunan maksimal sebesar Rp 1.000.000.000,00 ( satu miliar ). Usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha yang dimiliki warga negara

Republik Indonesia yang mempunyai kekayaan bersih lebih dari Rp 200.000.000 (dua ratus juta rupiah) sampai dengan Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) belum termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Kriteria UMKM menurut BPS (Badan Pusat statistik) membagi jumlah golongan kriteria usaha UMKM menggunakan jumlah para pekerja untuk membedakan antara usaha mikro, kecil dan menengah, usaha mikro adalah usaha yang memiliki jumlah pekerja tetap hingga 4 orang pekerja, usaha kecil adalah usaha yang memiliki 5-19 orang pekerja, usaha menengah adalah suatu unit usaha yang memiliki jumlah pekerja sebanyak 20-99 orang tenaga kerja.(bps.go.id diakses pada 12 Desember 2017)

Menurut BI (Bank Indonesia) kriteria UMKM antara lain, usaha mikro adalah suatu unit usaha yang dijalankan oleh masyarakat yang berpenghasilan rendah, usaha ini dimiliki oleh keluarga sumberdaya lokal dan masih menggunakan teknologi yang sederhana. Usaha kecil adalah suatu unit usaha yang memiliki asset lebih dari Rp 200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) diluar tanah dan bangunan dan memiliki omzet tahunan sebesar Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah). Usaha menengah adalah suatu unit usaha yang memiliki asset lebih dari RP 5.000.000.000 (lima miliar rupiah) untuk sektor industri dan untuk sektor non industri manufacturing memiliki asset lebih dari Rp 600.000.000 (enam ratus juta rupiah) diluar tanah & bangunan, dan memiliki omzet tahunan sebesar Rp 3.000.000.000,00 (tiga miliar rupiah).

#### **b. Karakteristik UMKM**

Karakteristik UMKM adalah sifat maupun kondisi faktual yang melekat pada kegiatan usaha atau sifat pengusaha yang bersangkutan dalam

menjalankan bisnisnya. Karena adanya karakteristik inilah yang menjadi pembeda diantara para pelaku usaha dengan skala usahanya. Menurut Bank Dunia, UMKM dapat dikelompokkan menjadi tiga jenis : 1) Usaha Mikro (memiliki jumlah karyawan 10 orang); 2). Usaha Kecil (memiliki jumlah karyawan 30 orang); 3). Usaha menengah (memiliki jumlah karyawan hingga 300 orang). jika dilihat dari prespektif usaha, UMKM dapat dibagi menjadi empat kelompok yang meliputi ;

1. UMKM sektor informal, contohnya adalah pedagang kaki lima
2. UMKM Mikro merupakan para pelaku UMKM dengan kemampuan sifat pengrajin namun kurang memiliki jiwa kewirausahaan dalam mengembangkan usahanya.
3. Usaha Kecil Dinamis merupakan kelompok UMKM yang mampu berwirausaha dengan menjalin kerjasama dan ekspor.
4. Faktor Moving Enterprise merupakan UMKM yang memiliki kewirausahaan yang cakap dan sudah siap bertransformasi menjadi usaha besar.

Adapula karakteristik UMKM menurut Bank Indonesia, antara lain :

1. Usaha Mikro :
  - a) Jenis barang yang dijual dapat berubah ubah sewaktu waktu
  - b) Tempat usahanya dapat berpindah sewaktu waktu
  - c) Belum adanya data keuangan secara rinci dan teratur
  - d) Pada umumnya usaha ini belum memiliki surat ijin dari dinas
  - e) Sumber daya manusianya masih tergolong rendah
2. Usaha Kecil

- a) Jenis barang yang dijual tidak mudah mengalami perubahan produk atau usaha
- b) Tempat usahanya sudah menetap
- c) Sudah mempunyai rincian keuangan yang teratur
- d) Sudah memiliki surat izin usaha maupun perjanjian lainnya
- e) Sumber daya manusianya sudah tergolong lumayan baik

3. Usaha Menengah

- a) Sudah memiliki management yang lebih tertata dengan pembagian masing-masing tugas secara jelas
- b) Sudah mempunyai sistem keuangan yang baik sehingga mempermudah untuk dilakukan auditing termasuk oleh pihak auditor publik
- c) Sudah memiliki persyaratan legal secara lengkap
- d) Sumber daya manusia sudah tergolong jauh lebih baik dan handal pada tingkat manager dan supervisor
- e) Sudah melakukan penyesuaian terhadap peraturan pemerintah di bidang ketenagakerjaan, jam sosterk dan lainnya.

**Tabel 2.1**

**Kriteria UMKM Berdasarkan Asset dan Omzet**

Ukuran usaha	Kriteria	
	Asset	Omzet
Usaha Mikro	Max Rp 50 juta	Max Rp 300 juta
Usaha Kecil	>Rp 50 jt-500jt	>Rp300Jt-2,5 M
Usaha Menengah	>Rp500jt-Rp 10 M	>Rp 2,5M-Rp 50 M

Sumber : profil Bisnis UMKM, Bank Indonesia 2015

Dari tabel 1.2 di atas dijelaskan bahwa Usaha Mikro adalah usaha yang memiliki asset maksimal Rp 50.000.000,00 dengan omzet maksimal Rp

300.000.000,00. Usaha Kecil adalah usaha yang memiliki omzet kurang dari Rp 50.000.000,00 sampai Rp 500.000.000,00 dengan omzet kurang dari Rp 300.000.000,00 sampai Rp 2.500.000.000,00. Dan yang dimaksud dengan Usaha Menengah adalah usaha yang memiliki omzet kurang dari Rp 500.000.000,00 sampai Rp 10.000.000.000,00 dengan omzet kurang dari Rp 2.500.000.000 sampai Rp 50.000.000.000,00.

Selain aspek komoditas yang dihasilkan, UMKM juga memiliki karakteristik sebagai berikut :

1. Kualitasnya belum standar, karena masih terdapat UMKM yang belum memiliki teknologi yang memadai.
2. Keterbatasan pengetahuan dan pengalaman mengenai barang/produk mengakibatkan desain barang menjadi terbatas.
3. UMKM hanya memproduksi beberapa jenis produk saja. Hal ini dikarenakan jenis barang atau produknya masih terbatas.
4. Kapasitas dan daftar harganya terbatas sehingga faktor ini bisa menyulitkan konsumen.
5. Bahan baku kurang terstandar dikarenakan bahan baku diperoleh melalui sumber yang berbeda-beda.
6. Produksi menjadi tidak teratur karena kurang sempurnanya dan belum terjaminnya kualitas produk.

### **c. Peluang dan Hambatan Bisnis UMKM**

Peran UMKM dalam perekonomian sudah tidak diragukan dalam mengangkat perekonomian Indonesia, karena dengan adanya UMKM tidak sedikit tenaga kerja yang terserap kedalamnya. Menurut Bank Indonesia Peran penting UMKM tidak hanya berarti bagi penduduk di daerah perkotaan,

tetapi menyeluruh sampai ke pedesaan. Di bawah ini merupakan peran penting UMKM :

- 1) UMKM membutuhkan perhatian khusus yang didukung oleh informasi yang akurat, agar bisa terjadi link bisnis secara terarah, karena UMKM mempunyai tingkat fleksibilitas yang tinggi apabila dibandingkan dengan kapasitas yang lebih besar.
- 2) UMKM sanggup bertahan dan menjadi penggerak roda perekonomian pada krisis ekonomi pada tahun 1998 dan 2008 yang melanda Indonesia.
- 3) UMKM ikut andil membantu pemerintah dalam hal menyediakan lapangan pekerjaan baru melalui penciptaan – penciptaan usaha baru.
- 4) UMKM memiliki peran dalam memberikan pelayanan ekonomi secara meluas kepada masyarakat melalui proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi serta mewujudkan stabilitas nasional.
- 5) UMKM diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata kepada permasalahan ekonomi yang ada di Indonesia seperti kemiskinan, pengangguran, lapangan pekerjaan, dan urbanisasi.

Terdapat beberapa macam aspek lingkungan strategis, yaitu :

#### 1. Aspek Politik

Adanya hubungan kerjasama ekonomi antara ASEAN dan APEC sudah menciptakan peluang pekerjaan baru bagi para pelaku UMKM.

#### 2. Aspek Ekonomi

- Kontribusi UMKM terhadap PDB (Product Domestic Bruto).
- Membutuhkan tingkat investasi yang lebih rendah supaya UMKM dapat berkembang.

- Kontribusi UMKM dalam ekspor non migas.

### 3. Aspek Sosial

- Semangat untuk berwirausaha muncul karena banyaknya jumlah pengangguran.
- Jaminan stabilitas tenaga kerja dari sektor UMKM.

Bisnis UMKM memiliki peran yang penting dalam perekonomian di Indonesia, dengan adanya UMKM ini jumlah lapangan pekerjaan mengalami peningkatan atau semakin bertambah, UMKM disebut sebagai pencipta pasar baru dan menjadi sumber inovasi.

Bisnis UMKM tidak selalu berjalan mulus tanpa adanya hambatan, masih banyak hambatan dan kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM baik yang bersifat internal maupun eksternal. Menurut Bank Indonesia terdapat dua kendala yang dihadapi oleh para pelaku UMKM yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Berikut adalah faktor internal penghambat UMKM meliputi :

#### 1) Modal

Presentase UMKM yang sudah mendapatkan akses atau pembiayaan perbankan hanya sekitar 30% - 40% saja. Hal ini dikarenakan belum banyak perbankan yang mampu menjangkau hingga ke daerah daerah terpencil dan terpelosok. Adapula kendala yang lainnya, kendala administratif, manajemen bisnis UMKM yang masih dikelola secara manual dan tradisional, terutama manajemen keuangan. Pengelolaan keuangan belum dapat memilah antara uang untuk operasional dan untuk rumah tangga serta usaha.

#### 2) Sumber Daya Manusia (SDM)

Kurangnya pengetahuan mengenai teknologi produksi terbaru dan cara menjalankan *quality control* terhadap produk. Dalam memasarkan produknya belum menjadikan media sosial atau jaringan internet sebagai alat pemasaran utama. Tetapi masih menggunakan cara yang sederhana *mouth to mouth marketing* (pemasaran dari mulut ke mulut). Dan jika dilihat dari segi kuantitas belum mampu untuk melibatkan lebih banyak jumlah tenaga kerja karena keterbatasan dana yang tersedia.

3) Hukum

Pada hakekatnya pelaku usaha UMKM masih berbadan hukum perorangan.

4) Akuntabilitas

Para pelaku UMKM belum memiliki sistem administrasi dan manajemen yang bagus.

Adapula faktor eksternal yang menjadi penghambat dalam kegiatan UMKM meliputi :

1) Iklim Usaha Masih Belum Kondusif

Kurangnya koordinasi antara stakeholder UMKM . Hal ini terjadi karena lembaga pemerintahan, institusi pendidikan, lembaga keuangan dan asosiasi usaha tidak berjalan secara bersama – sama dan tidak ada koordinasi. Proses yang lambat pada aspek legalitas badan usaha dan kelancaran prosedur perizinan, penataan lokasi usaha, biaya transaksi, infrastruktur, kebijakan dalam aspek pendanaan untuk UMKM.

2) Infrastruktur

Terbatasnya sarana & prasarana dibidang teknologi, maka kebanyakan para pelaku UMKM masih menggunakan teknologi sederhana yang masih tradisional.

3) Akses

Pelaku UMKM belum mampu untuk menuruti selera konsumen yang seringkali berubah dalam hal selera. Hal ini dikarenakan keterbatasan akses maka tidak jarang para pelaku UMKM memperoleh bahan baku dengan kualitas yang rendah.

## **2. Kinerja**

### **a. Pengertian Kinerja**

Kinerja perusahaan merupakan suatu gambaran keadaan secara utuh atas perusahaan dalam periode tertentu, merupakan hasil prestasi yang disebabkan oleh kegiatan operasional perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya yang dimiliki.

Menurut Rivai & Basri (2004) kinerja perusahaan (*Complianies Performance*) adalah sesuatu yang dihasilkan oleh suatu perusahaan dalam kurun waktu periode tertentu dengan mengacu kepada standar yang sudah ditetapkan. Untuk menaksir bagaimana kinerja aktivitas dan hasil akhir yang dicapai maka perusahaan perlu merancang pengukuran aktivitas kerja.

Menurut Mulyadi (1997) yang dikutip Husein (2016), pengukuran kinerja suatu perusahaan bisa dilihat dari pendapatan perusahaan, sedangkan besarnya pendapatan bisa dilihat dari pusat laba. Pusat laba adalah pusat pertanggungjawaban oleh manager dalam mengayur pendapatan, dan untuk

mengukur pusat laba bisa dilakukan dengan cara melihat produktivitas perusahaan. Disamping itu, penilaian kinerja tidak terlepas dengan penilaian terhadap perilaku sumber daya manusia.

**b. Faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja :**

1. Efektivitas dan Efisiensi

Jika suatu tujuan dapat terlaksana maka hal tersebut bisa dikatakan efektif, tetapi terlaksananya sebuah tujuan jika mengakibatkan banyaknya dampak yang tidak diharapkan dari tujuan utama, walaupun terlihat efektif maka dapat dikatakan tidak efisien. Begitu juga sebaliknya, jika dampak yang tidak diharapkan sedikit atau tidak penting, maka kegiatan tersebut dikatakan efisien. Jadi, sesuatu baru bisa dikatakan efektif jika dapat terlaksana, dan dapat dikatakan efisien jika terdapat hal yang memuaskan dalam rangka mencapai tujuan tersebut (Prawirosentono, 1999:27)

2. Disiplin

Disiplin berhubungan dengan aturan atau hukum yang berlaku di suatu organisasi atau perusahaan. Disiplin yaitu seseorang yang mematuhi peraturan yang berlaku (Prawirosentono, 1999:31)

3. Inisiatif

Inisiatif adalah suatu keinginan atau kreativitas seseorang yang berada diluar aturan pekerjaan atau organisasi yang seharusnya dilakukan, tetapi mendorong tercapainya tujuan organisasi atau perusahaan (Prawirosentono, 1999:31)

4. Otoritas dan Tanggung Jawab

Jelas atau tidaknya otoritas (wewenang) dan tanggung jawab sangat berpengaruh terhadap kinerja suatu usaha atau organisasi. Wewenang

diartikan sebagai batasan seseorang mengenai apa yang boleh untuk dilakukan dan yang tidak, sesuai dengan porsi masing-masing. Kemudian tanggung jawab diartikan sebagai kewajiban seseorang untuk melaksanakan tugas atau wewenangnya. Jadi seseorang yang memiliki wewenang maka orang tersebut juga memiliki tanggung jawab ( Prawirosentono, 1999:28).

### **c. Teori Produksi**

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

## **3. Modal**

### **a. Pengetian Modal**

Modal adalah suatu faktor penting dalam kegiatan produksi. Bagi perusahaan-perusahaan yang baru beridiri, modal digunakan untuk

menjalankan usahanya, tetapi bagi perusahaan-perusahaan yang telah lama berdiri modal berguna untuk mengembangkan usaha yang telah dibangunnya maupun untuk memperluas pangsa pasar dari bisnis atau usaha itu sendiri. Seorang pengusaha harus bisa memanfaatkan modal dengan sebaik mungkin, yang nantinya diharapkan dapat memberikan keuntungan yang lebih maksimal lagi dari sebelumnya bagi perusahaan yang sedang dikelola.

Menurut kamus besar bahasa Indonesia dalam Listyawan Ardi Nugraha (2011:9) modal merupakan uang yang digunakan sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya, harta benda (uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan. Sedangkan menurut Af'ida (2017) modal adalah uang yang digunakan untuk memulai berdirinya usaha dan kredit yang datang dari pabrik-pabrik, pedagang besar atau grosir dan pihak lainnya. Pemilik usahanya biasanya memiliki modal paling sedikit dua pertiga dari modal dan sisanya berasal dari pihak lain seperti kredit dagang atau pinjaman.

**b. Macam-Macam Modal**

Macam modal dibedakan menjadi 3 Macam, diantaranya adalah:

1. Modal Sendiri

Menurut Mardiyanto (2008) dalam Husein (2016:25) modal sendiri merupakan modal pribadi dari sang pemilik. Yang termasuk dalam modal sendiri yaitu dapat berupa tabungan, hibah, rekening giro, dan lain-lain. Kelebihan modal sendiri adalah :

- a) Tidak menjadi beban perusahaan karena tidak ada pembiayaan bunga atau biaya administrasi.
- b) Perolehan dana di peroleh dari setoran pemilik modal dikarenakan tidak ada ketergantungan dengan pihak lain.
- c) Tidak membutuhkan persyaratan yang rumit dan tentunya akan memakan banyak waktu.

Adapun kekurangan dari modal sendiri, yaitu :

- a) Untuk mendapatkan hasil dalam jumlah tertentu sangat bergantung pada pihak pemilik dan jumlahnya relatif terbatas dikarenakan adanya keterbatasan jumlah.
- b) Calon pemilik baru (calon pemegang saham baru) sulit untuk memberikan modal kepada pemilik saham lama karena mereka akan mempertimbangkan kinerja dan prospek usahanya.
- c) Pemilik usaha yang menggunakan modal sendiri memiliki motivasi usaha yang lebih rendah jika dibandingkan dengan menggunakan modal asing. Hal ini terjadi karena kurangnya motivasi dari pemilik usaha.

## 2. Modal Asing (Pinjaman)

Merupakan modal yang diperoleh dari pihak lain atau bisa juga dari perusahaan lain misalnya seperti perbankan dan lembaga keuangan non bank (Husein, 2016:26). Terdapat kelebihan dari modal pinjaman antara lain :

- a) Motivasi usaha menjadi lebih tinggi karena terdapat beban bagi perusahaan untuk mengembalikan pinjaman. Perusahaan juga

berusaha dalam menjaga image dan kepercayaan perusahaan pemberi perusahaan pemberi pinjaman supaya tidak tercemar.

- b) Dikenakan biaya bunga dan biaya administrasi.
- c) Jumlahnya tak terbatas, artinya perusahaan bisa mengajukan modal pinjaman ke berbagai sumber selama dana yang diajukan perusahaan layak.

### 3. Modal patungan

Selain modal sendiri, modal pinjaman, terdapat pula modal patungan. Menurut Jackie dan Ambadar (2010:25) yang dikutip Husein (2016:26) menyatakan bahwa modal patungan adalah modal yang berasal dari modal gabungan antara perusahaan sendiri dengan perusahaan lain yang nantinya berperan menjadi mitra kerja.

### 4. Teknologi

Akibat dari tingginya persaingan pasar mengharuskan Para pelaku UMKM untuk meningkatkan kualitas kinerjanya supaya memiliki daya saing dan nilai tambahan dipasar nasional maupun di pasar internasional. Melihat fenomena tersebut maka peran teknologi menjadi sangat penting bagi para pelaku UMKM untuk lebih memajukan usahanya.

Menurut KBBI, teknologi merupakan untuk mencapai suatu tujuan tertentu dengan cara yang lebih praktis. Seiring dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) akan menciptakan peluang bagi usaha-usaha baru. Oleh karena itu maka diharapkan pengusaha-pengusaha kecil untuk lebih memperhatikan bahan baku lokal dan produk yang ada supaya dapat bermanfaat nantinya dikemudian hari (IKOPIN, 1994:23)

Seperti yang dijelaskan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 tahun 2010 yang menjelaskan tentang Pemberdayaan Masyarakat melalui Pengelolaan Teknologi Tepat Guna, pada era sekarang peranan teknologi sangat dibutuhkan untuk meningkatkan efektivitas, efisiensi, nilai tambah dan mutu hasil produksi usaha masyarakat dan memberikan jalan keluar bagi para pelaku UMKM yang memiliki hambatan dalam memproduksi barang komoditas yang berkualitas. melalui teknologi yang didukung oleh Sumber Daya Manusia, maka diharapkan kualitas produk yang dihasilkan oleh pelaku UMKM memiliki daya saing dengan produk-produk luar negeri dan menghasilkan semakin banyak laba.

Kemajuan teknologi yang terjadi pada suatu negara bersifat homogen atau tidak terjadi pada satu jenis teknologi pembaharuan saja melainkan terjadi dalam berbagai jenis, dan waktu terjadinya secara bersamaan dalam macam-macam tingkatan. Setiap jenis teknologi baru akan memberikan dampak yang berbeda terhadap produksi suatu barang (salvatore, 1998:237). Kemajuan teknologi dikelompokkan menjadi tiga, antara lain: kemajuan teknologi yang mampu menghemat tenaga kerja, kemajuan teknologi yang bersifat netral atau tidak berpengaruh terhadap modal dan tenaga kerja, dan kemajuan teknologi yang menghemat penggunaan modal (Hick dalam Salvatore, 1996).

Sebagian besar pelaku UMKM di Indonesia masih menggunakan teknologi secara manual atau masih tradisional. Terbatasnya penggunaan teknologi pelaku UMKM di Indonesia disebabkan oleh keterbatasan modal yang ada untuk membeli peralatan teknologi yang lebih modern dan keterbatasan Sumber Daya Manusia yang mampu mengoperasikan

teknologi-teknologi modern. Karena terbatasnya teknologi ini yang menyebabkan rendahnya faktor produksi total dan kurangnya efisiensi pada proses produksi, serta rendahnya kualitas produk yang dihasilkan (Tambunan, 2002).

## **5. Akses terhadap Informasi Bisnis**

Penggunaan sistem informasi dan teknologi informasi merupakan hal yang perlu untuk para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) tujuannya untuk menunjang keberhasilan suatu usaha yang dijalankan. sistem dan teknologi tersebut nantinya menjadi sebagai penggerak pembangunan yang memegang peranan penting untuk kelanjutan pertumbuhan suatu bisnis.

Menurut Collin (1987) sistem informasi merupakan sistem komputer yang menyediakan informasi sesuai dengan permintaan pengguna, sedangkan teknologi informasi merupakan teknologi yang digunakan dalam pengolahan, pendistribusian, pemerolehan, dan penyimpanan informasi dengan sistem elektronik. Menurut Haag dan Ken (1996) teknologi informasi adalah seperangkat alat yang bisa meringankan pekerjaan dengan informasi serta melakukan tugas-tugas yang ada hubungannya dengan pemrosesan informasi.

Banyak penelitian yang telah dikembangkan untuk meningkatkan pemahaman yang lebih baik mengenai bagaimana mengimplementasikan sistem informasi atau teknologi informasi secara efektif dalam rangka meningkatkan efektifitas dan efisiensi organisasi terutama organisasi di dalam konteks bisnis UMKM. UMKM merupakan sebuah organisasi yang berukuran lebih kecil dan sebagian besar memiliki struktur yang terpusat

dan mempunyai keterbatasan sumber daya baik sumber daya manusia, material maupun keuangan serta kontrol yang rendah terhadap faktor eksternal (Lesjak, 1995).

Usaha kecil memiliki perbedaan terhadap usaha besar yang mempunyai fasilitas dan sumber daya yang lebih memadai, para pelaku UMKM mempunyai keterbatasan fasilitas dan sumber daya dalam rangka untuk mengembangkan usahanya. Menurut Dans (2001) UMKM diduga memiliki pandangan yang tidak benar mengenai manfaat teknologi informasi, hal ini terjadi karena adanya persepsi dan rendahnya kesadaran penggunaan teknologi informasi dari para pelaku UMKM akan memberikan efek pada biaya yang dikeluarkan akan lebih besar. Kekhawatiran tersebut yang menjadikan para pelaku UMKM ragu untuk menggunakan teknologi informasi, mereka lebih memilih cara yang masih biasa mereka lakukan sebelumnya daripada harus menggunakan cara baru yang tentunya lebih efisiensi dan lebih mudah.

Minimnya sumber daya dan kebijakan anarkis tidak hanya memberikan dampak pada cara UMKM dalam mengambil keputusan investasi di bidang sistem informasi atau teknologi informasi, tetapi juga berdampak pada cara UMKM memerajakan dan memelihara sistemnya (Siregar, 2008). Berbeda halnya dengan perusahaan besar yang melakukan pemerajaan dan pemeliharaan sistem atau teknologi informasinya yang mana selalu dihubungkan dengan revisi terstruktur, prosedur pencegahan berkala dan audit, UMKM cenderung pada sikap positif oleh manajemannya (Billi, 1993).

Supaya tetap bisa bersaing, seharusnya UMKM dapat memanfaatkan teknologi informasi secara lebih baik sesuai dengan kemampuan perusahaan. Jika pelaku UMKM tidak melakukan hal tersebut maka UMKM akan tetap lemah jika dibandingkan dengan perusahaan besar dalam segi pemasaran, perdagangan, ketrampilan dan sebagainya. Beberapa aspek utama manfaat teknologi informasi bagi UMKM adalah dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas, lebih efisiensi, dapat menghemat waktu, mengurangi jumlah tenaga kerja, lebih mudah dalam mengakses informasi, dapat mengembangkan ketrampilan para pekerja, dan dapat juga memperbaiki komunikasi dalam perusahaan dan juga dunia luar (Siregar, 2008).

Pemahaman akan penerapan teknologi baru seperti halnya sistem atau teknologi informasi harus lebih di tekankan lagi untuk para pelaku UMKM supaya bisa digunakan untuk meningkatkan produktifitas usahanya.

## **6. Sumber Daya Manusia**

Sumber daya manusia merupakan komponen yang paling penting di dalam pembangunan. Secara makro, faktor sumber daya alam, faktor finansial ekonomi tidak bermanfaat bagi kelangsungan hidup dan kesejahteraan rakyat apabila tidak terdapat SDM yang bagus, baik dari segi kualitas maupun kuantitas. Maka, pengembangan SDM ini harus dijalankan oleh suatu perusahaan atau organisasi. Pengembangan SDM merupakan suatu upaya yang dilaksanakan oleh suatu perusahaan yang bertujuan untuk menunjang kinerja dan produktivitas pegawai. Bentuk pengembangan yang

dapat dilakukan yaitu bisa berupa pelatihan *softskill* tenaga kerja dan pelatihan lainnya yang menunjang pekerjaan tenaga kerja.

Kualitas SDM yang baik sangat berpengaruh terhadap perkembangan UMKM. Karena jika SDM baik maka akan menghasilkan perkembangan UMKM yang baik juga. Sumodiningrat dan Wulandari (2015) mengatakan bahwa salah satu permasalahan UMKM yang ada di Indonesia dikarenakan kualitas SDMnya buruk. Akibatnya usaha yang dibangun dikerjakan seadanya, tanpa adanya manajemen dan ketrampilan yang baik. Solusi untuk meningkatkan kualitas SDM yaitu dengan cara mengembangkan sumber daya manusia UMKM. Wilantara dan Susilawati (2016:290) mengatakan bahwa pendidikan dan pelatihan adalah bagian dari pengembangan SDM UMKM. Pengembangan sumber daya manusia UMKM adalah suatu proses untuk mempersiapkan individu atau kelompok dengan memberikan informasi, ilmu dan pengetahuan untuk mencapai tingkat kompetensi tertentu supaya mempunyai standar, pengetahuan, ketrampilan, tanggung jawab dan sikap untuk mengembangkan suatu usaha.

## B. Hasil Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Tahun	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil penelitian
1	Kristiningsih dkk	2015	Faktor – faktor yang mempengaruhi perkembangan UKM di kota Surabaya dengan variabel karakteristik pengusaha, karakteristik UKM dan atribuk kontekstual.	Metode analisis yang digunakan adalah analisis diskriminan.	Variabel karakteristik pengusaha dimensi pengalaman kerja, sikap & mental pengusaha berpengaruh secara signifikan terhadap keberhasilan usaha di Kota Surabaya. Variabel karakteristik UKM dimensi lokal akses informasi, akses modal berpengaruh secara signifikan terhadap keberhasilan usaha di kota Surabaya.
2	Sudiarta, Ketut & Cipta	2014	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Kabupaten Bangli	Penelitian ini menggunakan desain penelitian eksploratif.	Faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM di Kabupaten Bangli adalah faktor internal dan eksternal, tetapi faktor yang paling dominan adalah faktor internal.

No	Nama Peneliti	Tahun	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil penelitian
3	Umiaty Hamzani & Dinarjad Achmad	2016	The Performance of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs): Indigenous Ethnic Versus Non-Indigenous Ethnic	Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif kuantitatif dan analisis statistik menggunakan sampel 200 responden yang dipilih secara acak di Pontianak. Data dikumpulkan dengan menggunakan kuisioner yang dibagikan kepada UMKM baik etnis asli maupun etnis non-adat.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tidak ada perbedaan kinerja UMKM antara etnis asli dan etnis non-adat.
4	Dra. Andalan Tri Ratnawati	2016	Faktor – faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM (studi kasus UKM di Kabupaten dan Kota Semarang)	Pengambilan sampel dilakukan dengan metode purposive sampling kriteria-kriteria yang digunakan dalam pertimbangan	Kebutuhan akan prestasi mempengaruhi kinerja secara parsial signifikan dan positif.

No	Nama Peneliti	Tahun	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
				yaitu UKM yang sudah berjalan minimal lima tahun. Sampel dalam penelitian ini dimaksudkan sebagai wakil dari populasi yang akan diteliti	Kebutuhan akan otonomi mempengaruhi kinerja secara signifikan dan negatif. Pemasaran, teknologi, akses kepada modal dan kesiapan berwirausaha mempengaruhi kinerja secara parsial signifikan dan positif.
5	Heslina, Payangan, taba & Pabo	2016	Factors Affecting the Business Perfomance of the Micro, Small and Medium Enterprises in Creative Economic sector in Makassar Indonesia.	Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder yang dibantu oleh SPSS. Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan stratified random sampling.	Terdapat pengaruh signifikan variabel modal ventura, strategi pertumbuhan bisnis dan kewirausahaan terhadap kinerja bisnis. Namun strategi pertumbuhan tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis

No	Nama Peneliti	Tahun	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil penelitian
6	Gadiza krisdanti & Rodhiyah	2016	Analisis faktor – faktor yang mempengaruhi kinerja UKM pada sektor industri pengolahan makanan di Kota Semarang	penelitian ini adalah kuantitatif dan tipe penelitian yang digunakan adalah exploratory research. Metode analisis yang digunakan adalah analisis kuantitatif, terdiri dari analisis faktor, uji korelasi, uji determinasi, uji regresi sederhana, uji t, uji regresi berganda dan uji F dengan menggunakan program SPSS 17.0	Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakteristik UKM, karakteristik pengusaha, psikologi pengusaha dan SDM memiliki tingkat hubungan sedang dan berpengaruh positif terhadap kinerja UKM. Tetapi hanya karakteristik UKM dan SDM yang signifikan.
7	Setyowati Subroto, Ira Maya Hapsari & Yanti Puji Astutie	2016	Analisis faktor – faktor yang mempengaruhi kinerja usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Kabupaten Brebes	Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer.	Terdapat pengaruh negatif signifikan faktor SDM terhadap kinerja UMKM di Kabupaten Brebes, terdapat pengaruh positif signifikan faktor keuangan terhadap kinerja UMKM Kabupaten Brebes.

No	Nama Peneliti	Tahun	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
					produksi terhadap kinerja UMKM Kabupaten Brebes, terdapat pengaruh positif signifikan faktor pemasaran terhadap kinerja UMKM Kabupaten Brebes, terdapat pengaruh signifikan faktor SDM, keuangan, produksi, dan pemasaran bersama-sama terhadap kinerja UMKM Kabupayen Brebes dengan R <sup>2</sup> sebesar 88,6%
8	Dewi	2013	Pengaruh faktor modal psikologi, karakteristik entrepreneur, inovasi, manajemen sumber daya manusia, dan karakteristik	Data yang digunakan penelitian ini menggunakan metode regresi linier	Variabel modal psikologis, karakteristik entrepreneur, inovasi, manajemen sumber daya manusia dan karakteristik UKM

No	Nama Peneliti	Tahun	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
			UKM terhadap perkembangan usaha pedagang di pasar tradisional		baik secara parsial maupun simultan memiliki pengaruh terhadap perkembangan usaha di pasar tradisional petorongan, dan variabel yang mempunyai variabel paling besar adalah psikolog.
9	DR Islam dkk	2016	Faktor Penentu Keberhasilan UKM di Bangladesh	Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linier berganda dengan variabel kemampuan wirausahawan dan sifat pemasaran, sifat usaha dan keuangan mendukung, manajemen Know-How, penggunaan teknologi modern, aksesibilitas dan jaringan pasar, kebijakan dan dukungan pemerintah, lingkungan yang menguntungkan.	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa faktor kemampuan wirausahawan dan strategi pemasaran berpengaruh secara signifikan terhadap kesuksesan UKM di Bangladesh

No	Nama Peneliti	Tahun	Judul penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
10	Abdissa & Teklemariam	2016	Factors Affecting Performance of Micro and Small Enterprises in South West Ethiopia: The Case of Bench Maji, Sheka, and Kefa Zones	Menggunakan metode penelitian campuran. Stratified random sampling digunakan untuk memilih jumlah sampel proporsional dari daerah penelitian, kemudian menggunakan data primer dan sekunder, untuk melihat karakteristik dari masing-masing variabel digunakan statistik inferensi, korelasi pearson analisis digunakan untuk melihat hubungan antar variabel yang ada	Ada linier dan positif mulai dari substansial untuk hubungan yang kuat ditemukan antara variabel independen dan dependen. Apalagi yang dipilih variabel independen secara signifikan menjelaskan variasi dalam variabel dependen pada tingkat signifikansi 5%.

### C. Hipotesis

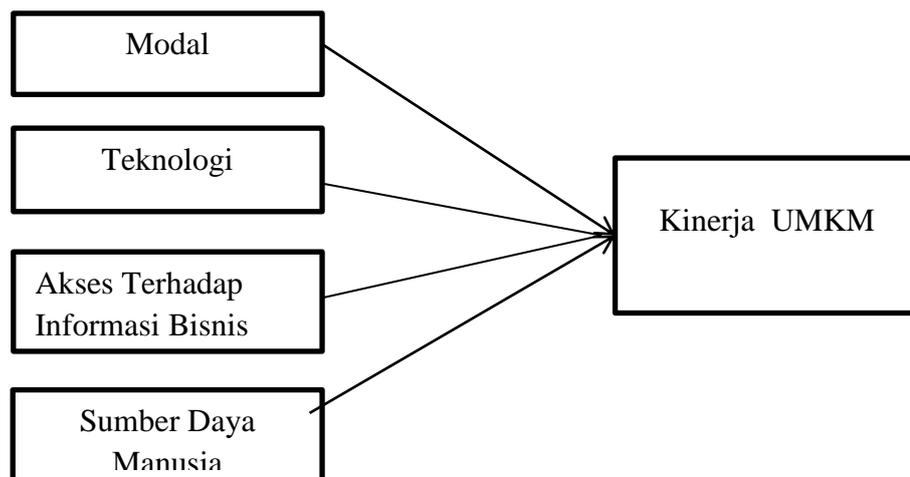
Hipotesis yaitu jawaban atau kesimpulan sementara atas permasalahan yang terdapat dalam penelitian. dalam penelitian ini dapat diformulasikan sebagai berikut:

1. Modal diduga berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.
2. Teknologi diduga berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.

3. Akses terhadap informasi diduga berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.
4. Sumber daya manusia diduga berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM

#### **D. Kerangka Pemikiran**

Kerangka pemikiran teoritis menunjukkan mengenai pola pikiran teoritis terhadap pemecahan masalah penelitian yang ditemukan. Kerangka pemikiran teoritis didasarkan pada teori-teori yang relevan, diambil sebagai dasar pemecahan masalah penelitian. Dalam penelitian ini akan menganalisis beberapa faktor yang mempengaruhi keberhasilan UMKM di Kabupaten Cilacap, diantaranya adalah modal, akses terhadap informasi bisnis, teknologi dan akses sumber daya manusia.



**Gambar 2.1**

Kerangka Pemikiran