

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Definisi UMKM

Usaha Mikro di definisikan sebagai usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang UMKM.

Usaha kecil didefinisikan sebagai 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 besar yang kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang UMKM.

Usaha Menengah didefinisikan sebagai 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 atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang UMKM.

Kriteria UMKM menurut Badan Pusat Statistik (BPS) menggunakan jumlah pekerja untuk membedakan skala usaha mikro, kecil, dan menengah. Menurut BPS, usaha mikro adalah unit usaha dengan jumlah pekerja tetap hingga 4 orang pekerja, usaha kecil memiliki 5 hingga 19 orang pekerja, dan usaha menengah memiliki 20 sampai dengan 99 orang pekerja.

b. Ciri khas UMKM

Terdapat perbedaan karakteristik dalam kelompok UMKM antara usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah dalam beberapa aspek di negara sedang berkembang termasuk di Indonesia.

Tabel 2. 1
Ciri Khas Utama Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

No.	Aspek	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha Menengah
1.	Formalitas	Beroperasi di sektor informal; usaha tidak terdaftar; tidak/jarang membayar pajak	Beberapa beroperasi di sektor formal; beberapa tidak terdaftar; sedikit yang membayar pajak	Semua di sektor formal; terdaftar dan membayar pajak

No.	Aspek	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha Menengah
2.	Organisasi & manajemen	Dijalankan oleh pemilik; tidak menerapkan (ILD), manajemen, & struktur organisasi formal (MOF), sistem, pembukuan formal (ACS)	Dijalankan oleh pemilik; tidak ada ILD, MOF, dan ACS	Banyak yang mengerjakan manajer profesional dan menerapkan ILD, MOF, dan ACS
3.	Sifat dan kesempatan produksi	Kebanyakan menggunakan anggota-anggota keluarga tidak dibayar	Beberapa memakai tenaga kerja yang digaji	Semua memakai tenaga kerja yang digaji dan memiliki sistem perekrutan formal
4.	Pola/sifat dari proses produksi	Derajat mekanisme sangat rendah/umumnya manual; tingkat teknologi sangat rendah	Beberapa memakai mesin-mesin terbaru	Banyak yang punya derajat mekanisasi yang tinggi/punya akses terhadap teknologi yang tinggi
5.	Orientasi pasar	Umumnya menjual ke pasar lokal untuk kelompok berpendapatan rendah	Banyak yang menjual ke pasar domestik dan ekspor, dan melayani kelas menengah ke atas	Semua menjual ke pasar domestik dan banyak yang mengekspor serta melayani kelas menengah ke atas

No.	Aspek	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha Menengah
6.	Profil ekonomi & sosial dari pemilik usaha	Pendidikan rendah & dari rumah tangga (RT) cukup rendah, motivasi utama : kebutuhan hidup sehari-hari	Banyak yang berpendidikan baik & RT non rendah; banyak yang bermotivasi bisnis/mencari profit	Sebagian besar berpendidikan baik dan dari RT makmur; motivasi utama adalah profit
7.	Sumber-sumber dari bahan baku dan modal	Kebanyakan memakai bahan baku lokal dan uang sendiri	Beberapa memakai bahan impor dan punya akses kredit formal	Banyak yang memakai bahan baku impor dan punya akses kredit formal
8.	Hubungan-hubungan eksternal	Kebanyakan tidak punya akses ke program-program pemerintah dan tidak punya hubungan dengan usaha besar	Banyak yang punya akses ke program-program pemerintah dan banyak yang punya hubungan-hubungan bisnis dengan usaha besar termasuk PMA	Sebagian besar punya akses ke program-program pemerintah dan banyak yang punya hubungan-hubungan bisnis dengan usaha besar termasuk PMA
9.	Wanita pengusaha	Rasio dari wanita terhadap pria sebagai pengusaha sangat tinggi	Rasio wanita terhadap pria sebagai pengusaha cukup tinggi	Rasio dari wanita terhadap pria sebagai pengusaha sangat rendah

Sumber: Tambunan, 2016

c. Kelebihan dan Kekurangan UMKM.

Menurut Nayla (2014) UMKM memiliki kelebihan dan kekurangan sama seperti usaha-usaha pada umumnya, kelebihan dan kekurangan di antaranya adalah:

1) Kekurangan UMKM

- a) Sistem produksi dan permasalahan relatif lemah.
- b) Sulit mendapatkan modal jangka panjang.
- c) Pemilik tidak mampu mengelola usaha dan sumber daya manusia.

2) Kelebihan UMKM

- a) Pemilik memiliki kebebasan untuk bertindak atas UMKM tersebut.
- b) Meningkatkan pertumbuhan struktur ekonomi di daerah tempatnya berdirinya UMKM tersebut.
- c) Meningkatkan kemampuan produktif sumber daya manusia

d. Peluang dan Hambatan UMKM

Menurut Bank Indonesia, kendala yang dialami oleh UMKM dalam menjalankan usahanya terbagi menjadi dua, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal penghambat UMKM dalam menjalankan usahanya adalah sebagai berikut:

1) Modal

Presentase pembiayaan perbankan yang diberikan kepada UMKM di Indonesia hanya sebesar 30% - 40% saja. Hal ini

disebabkan karena minimnya perbankan yang mampu menjangkau akses hingga keseluruhan desa terpencil. Manajemen keuangan dalam UMKM juga menjadi penghambat UMKM memperoleh permodalan dari perbankan, umumnya manajemen keuangan yang dipakai UMKM masih tradisional sehingga pengelola susah untuk membedakan antara uang operasional dan uang pribadi.

2) Sumber Daya Manusia

Kurangnya pemanfaatan dan pengetahuan tentang teknologi yang memberikan kemudahan serta mempercepat produksi serta meningkatkan kualitas produk. Pemasaran masih menggunakan teknik marketing dari mulut ke mulut, teknologi informasi masih belum di jadikan sebagai strategi pemasaran utama.

3) Hukum

Sebagian besar pengaruh UMKM masih berbadan hukum perorangan.

4) Akuntabilitas

Sebagian besar manajemen keuangan yang dipakai UMKM belum memenuhi kriteria manajemen perusahaan yang baik.

Faktor eksternal penghambat UMKM dalam menjalankan usahanya adalah sebagai berikut:

1) Iklim Usaha yang Belum Kondusif

Kurangnya koordinasi antara UMKM, lembaga pemerintah, lembaga keuangan dan lembaga-lembaga lain yang bersangkutan

dan cenderung berjalan sendiri-sendiri tanpa adanya koordinasi. Proses yang lambat pada aspek legalitas badan usaha dan kelancaran produser perizinan, infrastruktur, biaya transaksi tinggi, serta kebijakan permodalan UMKM.

2) Infrastruktur

Keterbatasan sarana prasarana terutama yang berkaitan dengan teknologi modern yang digunakan oleh pelaku UMKM dalam menjalankan usahanya.

3) Akses

Terbatasnya akses bahan baku yang berkualitas oleh UMKM. Akses terhadap teknologi modern juga sulit di dapatkan, sehingga pasar cenderung dikuasai oleh unit usaha yang berskala besar. UMKM belum mampu menyeimbangkan serta memenuhi selera konsumen.

2. Keberhasilan Usaha

a. Definisi Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha adalah suatu keadaan dimana usaha mengalami peningkatan dari hasil sebelumnya. Keberhasilan usaha merupakan tujuan utama dari sebuah perusahaan, dimana segala aktivitas yang ada didalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan.

Keberhasilan usaha menurut Suyatno dan Purnama, (2010) dipengaruhi oleh beberapa faktor. Salah satu tujuan dari setiap

pengusaha adalah kinerja usaha perusahaan. Kinerja usaha dapat dilihat beberapa aspek, yaitu: kinerja keuangan dan *Image* perusahaan. Menurut Algifari (2003) keberhasilan usaha dapat dilihat dari efisiensi proses produksi yang dikelompokkan atas efisiensi secara ekonomis.

Sedangkan Primiana (2009) berpendapat bahwa penyaluran yang produktif, permodalan sudah terpenuhi, dan tercapainya tujuan organisasi adalah indikator dari keberhasilan suatu usaha. Penelitian yang dilakukan oleh Suyatno dan Purnama, (2010) yang meneliti tentang faktor penentu keberhasilan usaha menemukan bahwa keberhasilan dari usaha kecil ditandai oleh perilaku mau mengambil resiko dan inovasi.

Faktor- faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha menurut Tambunan (2002) dapat dilihat dari dua faktor yaitu faktor eksternal dan faktor internal. Faktor eksternal yang mempengaruhi keberhasilan suatu usaha dapat dibagi menjadi dua, yaitu faktor pemerintah dan non pemerintah. Faktor pemerintah yang mempengaruhi diantaranya adalah kebijakan ekonomi, birokrat, politik dan tingkat demokrasi. Faktor non pemerintah yang mempengaruhi diantaranya adalah sosio-kultur, kondisi perburuhan dan sistem perburuhan, sistem perekonomian, budaya masyarakat, tingkat pendidikan masyarakat, kondisi infrastruktur, dan lingkungan global. Faktor internal yang mempengaruhi diantaranya adalah kualitas SDM, partisipasi, penguasaan organisasi, kultur/budaya bisnis, struktur organisasi,

tingkat *Entrepreneurship*, jaringan bisnis dengan pihak luar, sistem manajemen, dan kekuatan modal.

Keberhasilan suatu usaha di pengaruhi oleh beberapa faktor, menurut Storey (2002) keberhasilan usaha dapat dilihat dari karakteristik usaha kecil menengah yang meliputi: lama beroperasi, ukuran usaha, sumber modal, lokasi dan asal perusahaan. Variabel kontekstual yang meliputi: pemasaran, akses informasi, legalitas, perencanaan bisnis, teknologi, persaingan, tim manajemen, kebijakan pemerintah, inovasi dan izin usaha.

b. Dimensi Keberhasilan Usaha

Keberhasilan menurut Kasmir (2007) mengungkapkan bahwa indikator dalam mengukur kinerja organisasi atau keberhasilan usaha adalah sebagai berikut:

- 1) Perubahan di tingkat kepegawaian meliputi output, teknologi, cadangan modal, mekanisme penyesuaian, dan pengaruh terhadap perubahan status.
- 2) Produktifitas yang diukur dari perubahan output kepada perubahan di semua faktor input (tenaga kerja dan modal)
- 3) Rasio finansial dengan mengurangi biaya pegawai dan meningkatkan nilai tambah pegawai.

Keberhasilan suatu usaha identik dengan perkembangan perusahaan. Istilah tersebut diartikan sebagai proses peningkatan kuantitas dari dimensi perusahaan. Perkembangan suatu perusahaan

adalah proses dalam peningkatan modal, bertambahnya jumlah karyawan dan lain-lain.

Indikator dalam menentukan keberhasilan suatu usaha adalah sebagai berikut:

1) Laba

Laba adalah tujuan utama dalam melakukan bisnis. Laba usaha adalah selisih pendapatan dengan biaya.

2) Produktivitas dan Efisiensi

Besar kecilnya produksi akan ditentukan dari besar kecilnya produktivitas suatu usaha.

3) Daya Saing

Merupakan ketangguhan atau kemampuan dalam bersaing untuk mendapatkan perhatian dan loyalitas konsumen. Suatu usaha dapat dikatakan berhasil apabila dapat bertahan menghadapi pesaing atau dapat mengalahkan pesaing usahanya.

4) Kompetensi dan Etika Usaha

Kompetensi merupakan akumulasi dari pengalaman, pengetahuan, dan hasil penelitian kuantitatif maupun kualitatif dalam bidangnya sehingga menghasilkan inovasi yang sesuai dengan perubahan zaman.

5) Terbangunnya Citra Baik

Citra yang baik suatu perusahaan terbagi menjadi dua yaitu, *trust external* dan *trust internal*. *Trust external* adalah timbulnya

rasa percaya dari para *stakeholder* perusahaan, baik itu pemasok, konsumen, pemerintah, maupun masyarakat dan pesaing. Sedangkan trust internal adalah amanah atau kepercayaan dari segenap orang yang ada dalam perusahaan.

c. Indikator Pengukuran Keberhasilan Usaha

Dalam penelitian ini menggunakan sekurang-kurangnya 4 indikator pengukuran di bawah ini yaitu, menurut Riyanti (2003) keberhasilan suatu usaha terdiri dari:

- 1) Meningkatnya omzet
- 2) Meningkatnya volume penjualan
- 3) Bertambahnya jumlah karyawan
- 4) Meningkatnya jumlah pelanggan dan transaksi

3. Modal

a. Pengertian Modal

Menurut Riyanto (2001) modal usaha adalah mutlak diperlukan untuk melakukan kegiatan usaha. Oleh karena itu diperlukan sejumlah dana sebagai dasar finansial atas usaha yang digalakkan. Sumber modal usaha dapat diperoleh dari modal sendiri, bantuan pemerintah, lembaga keuangan baik bank dan lembaga keuangan non bank. Modal adalah faktor usaha yang harus tersedia sebelum melakukan kegiatan. Besar kecilnya modal akan mempengaruhi perkembangan usaha dalam pencapaian pendapatan.

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

b. Macam-macam Modal

1) Modal Sendiri

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

2) Modal Asing (pinjaman)

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

3) Modal Patungan

Menurut Jackie dan Ambadar, (2010) modal berasal dari perusahaan sendiri dan perusahaan lain, dengan cara

menggabungkan modal antar kedua perusahaan yang nantinya berperan menjadi mitra.

4. Teknologi

Menurut KBBI, teknologi merupakan metode ilmiah untuk mencapai tujuan secara praktis; ilmu pengetahuan terapan atau sarana untuk menyediakan barang-barang yang diperlukan bagi kelangsungan hidup manusia. Meningkatnya persaingan pasar memaksa para pelaku UMKM untuk meningkatkan kualitasnya agar memiliki daya saing dan nilai tambah di pasar nasional maupun internasional. Dengan demikian tentu saja peran teknologi sangat dibutuhkan dalam mensukseskan suatu usaha.

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

Sejalan dengan peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2010 tentang pemberdayaan Masyarakat melalui Pengelolaan Teknologi Tepat Guna, sekarang ini peran teknologi sangat diperlukan untuk meningkatkan efisiensi, efektivitas, nilai tambah dan mutu hasil produksi

usaha masyarakat dan memberikan jalan keluar bagi para pelaku UMKM yang sering kali terhambat dalam memproduksi barang komoditas yang berkualitas. Melalui teknologi dan didukung dengan SDM yang berkompoten, diharapkan kualitas produk yang dihasilkan pelaku UMKM memiliki daya saing dengan produk-produk luar negeri dan laba yang dihasilkan akan semakin bertambah.

Sebagian besar pelaku UMKM di Indonesia menggunakan teknologi tradisional dan dikerjakan secara manual. Keterbatasan penggunaan teknologi oleh pelaku UMKM di Indonesia di sebabkan oleh terbatasnya modal untuk membeli peralatan atau menggunakan teknologi modern dan terbatasnya SDM yang mampu mengoperasikan teknologi modern. Keterbatasan penguasaan teknologi inilah yang mengakibatkan rendahnya faktor produksi total dan kurang efisiensi pada proses produksi, serta kualitas produk yang dihasilkan rendah Tambunan (2002).

5. Dukungan Pemerintah

a. Peran Pemerintah

Pada amanat Ketetapan MPR RI Nomor XVI/MPR-RI/1998 telah ditetapkan tentang Politik Ekonomi dalam rangka Demokrasi Ekonomi UMKM perlu dikembangkan sebagai bagian dari integral ekonomi rakyat yang memiliki peran, kedudukan serta memiliki potensi tinggi untuk menjadikan struktur perekonomian nasional berkembang, seimbang, dan berkeadilan.

Menurut Gede (2009) dalam pengembangan UMKM peranan pemerintah yang efektif dan optimal diwujudkan sebagai fasilitator, regulator, dan katalisator:

1) Peran pemerintah sebagai fasilitator

Pemerintah memiliki peran dalam memfasilitasi UMKM untuk mencapai tujuan pengembangan usaha yang dimiliki oleh UMKM. Jika UMKM mempunyai kelemahan di bidang produksi, tugas fasilitator adalah memberikan kemampuan UMKM dengan berbagai cara, misalnya dengan memberikan pelatihan. Demikian pula jika UMKM lemah dalam hal pendanaan, tugas fasilitator adalah membantu mencari jalan keluar agar UMKM menjadi mendapat pendanaan yang dibutuhkan, tetapi harus dilakukan secara hati-hati agar posisi UMKM menjadi tidak ketergantungan.

Dalam konteks fasilitas tersebut pemerintah dapat berupa:

- a) Pemberian dapat berupa uang atau subsidi barang atau jasa.
- b) Kesitimewaan, baik yang berupa keringanan atau kekuatan dalam waktu lintas hukum.
- c) Kebijakan yang tersendiri.

Fasilitas yang diberikan oleh pemerintah tersebut dapat terjadi ketergantungan pada bagaimana pemerintah dalam memandang keberadaan UMKM yang akan diberi fasilitas:

- a) Pemerintah antipati atau tidak senang terhadap keberadaan UMKM.

- b) Pemerintah apatis atau tidak mau tahu terhadap perkembangan UMKM
 - c) Pemerintah netral yang berarti pemerintah memberlakukan UMKM sama dengan badan usaha lainnya, tidak ada aturan khusus bagi UMKM. Dengan kata lain UMKM harus bersaing dengan badan usaha lain.
 - d) Pemerintah simpati dengan melakukan pembinaan terhadap UMKM atau dorongan motivasi, perlindungan terhadap UMKM pada pembuatan aturan
- 2) Peran pemerintah sebagai regulator

Peran pemerintah sebagai regulator adalah membuat kebijakan-kebijakan sehingga mempermudah usaha UMKM dalam mengembangkan usahanya. Sebagai regulator, pemerintah berfungsi untuk menjaga kondisi lingkungan usaha tetap kondusif untuk melakukan investasi yang dilakukan dengan mengatur Suku Bunga Bank Indonesia (SBI) dan membuat kebijakan tentang atura-aturan persaingan usaha. Dalam melaksanakan fungsi regulatornya, pemerintah membagi wewenang pembuatan kebijakan menjadi dua yakni wewenang pemerintah pusat dan wewenang pemerintah daerah. Seperti halnya fungsi pemerintah pusat, pemerintah daerah juga mempunyai fungsi pengaturan terhadap masyarakat yang ada di daerahnya.

3) Peran pemerintah sebagai katalisator

Secara harfiah katalisator adalah zat yang ditambahkan ke dalam suatu reaksi dengan maksud memperbesar kecepatan reaksi. Berdasarkan hal tersebut, peran pemerintah daerah sebagai katalisator pengembangan UMKM adalah mempercepat proses berkembangnya UMKM menjadi *fast moving enterprise*. *Fast moving enterprise* merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar. Untuk mencapai perkembangan *fast moving enterprise*, seperti halnya sebuah katalis, pemerintah daerah terkadang ikut terlibat dalam mengatur keseluruhan proses perubahannya. Keterlibatan pemerintah daerah dalam keseluruhan proses perubahannya tidak boleh dilakukan karena keterlibatan peran pemerintah terlalu banyak dalam kegiatan perekonomian akan menyebabkan perekonomian menjadi tidak efisien lagi sebab pasar tidak dapat bergerak secara alami. Untuk dapat menjalankan perannya sebagai katalisator, pemerintah melakukan berbagai langkah seperti pemberdayaan komunitas kreatif untuk produktif bahan kumsumtif, penghargaan terhadap UMKM, prasarana intelektual bagi UMKM (perlindungan hak kekayaan intelektual) dan permodalan termasuk modal ventura atau modal bergulir.

b. Kebijakan Pemerintah

Kebijakan pemerintah prinsipnya dibuat atas dasar kebijakan yang bersifat luas. Menurut Werf (1997) yang dimaksud dengan kebijakan adalah usaha mencapai tujuan tertentu dengan sasaran tertentu dan dalam urusan tertentu. Pemerintah memberikan kebijakan-kebijakan dan perundangan-undangan guna menumbuhkan iklim usaha. Aspek-aspek tersebut yakni, pendanaan, sarana prasarana, informasi usaha, kemitraan, perizinan usaha, kesempatan berusaha, promosi dagang, dan dukungan kelembagaan.

Dalam aspek pendanaan menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008, ditujukan untuk, memperluas serta memfasilitasi sumber pendanaan UMKM untuk dapat mengakses kredit perbankan dan lembaga keuangan bukan bank, memperbanyak lembaga pembiayaan serta memperluas jaringannya sehingga dapat diakses dengan mudah oleh UMKM, memberikan kemudahan dalam memperoleh pendanaan secara cepat, tepat, murah dan tidak diskriminatif dalam pelayanan, dan membantu para pelaku UMKM untuk mendapatkan pembiayaan dan jasa/produk keuangan lainnya yang disediakan oleh perbankan dan lembaga keuangan bukan bank, baik yang menggunakan sistem konvensional maupun sistem syariah dengan jaminan yang disediakan oleh Pemerintah.

Lalu dari aspek saran dan prasarana ditujukan untuk mengadakan prasaran umum yang mendorong dan mengembangkan pertumbuhan

UMKM, serta memberikan keringanan tarif prasarana khususnya bagi usaha mikro dan kecil. Kemudian untuk aspek informasi usaha ditujukan untuk membentuk dan mempermudah pemanfaatan bank data dan jaringan informasi bisnis serta mengadakan dan menyebarluaskan informasi mengenai pasar, sumber pembiayaan, komoditas, penjaminan, desain dan teknologi.

Kemudian untuk aspek kemitraan ditujukan untuk mewujudkan kemitraan antar UMKM dan usaha besar guna mendorong terjadinya hubungan yang saling menguntungkan dalam pelaksanaan transaksi usaha antar UMKM dan usaha besar, terbentuknya struktur pasar yang menjamin tumbuhnya persaingan usaha yang sehat, dan mencegahnya terjadi penguasaan pasar serta pemusatan usaha oleh orang perorangan atau kelompok tertentu yang merugikan UMKM.

Aspek perizinan usaha ini ditujukan untuk menyederhanakan tata cara dan jenis perizinan usaha dengan sistem pelayanan terpadu satu pintu dan membebaskan biaya perizinan bagi usaha mikro dan memberikan keringanan biaya perizinan bagi usaha kecil, tanpa menghiraukan persyaratan dan tata cara permohonan izin usaha yang telah diatur dalam Peraturan Pemerintah (PP).

6. Manajemen Usaha

a. Pengertian Manajemen

Menurut Stoner (2004) manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan usaha-usaha para

anggota organisasi dan penggunaan sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan yang ditetapkan.

Menurut Griffin (2004) mendefinisikan manajemen sebagai sebuah proses perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian, dan pengontrolan sumber daya untuk mencapai (*goals*) secara efektif dan efisien. Efektif berarti bahwa tujuan dapat dicapai sesuai dengan perencanaan, sementara efisien berarti bahwa tugas yang ada dilaksanakan secara benar, terorganisir, dan sesuai dengan jadwal.

Proses menkoordinasikan dan mengintegrasikan kegiatan-kegiatan kerja agar diselesaikan secara efisien dan efektif dengan melalui orang lain. Usaha untuk mencapai tujuan tertentu melalui kegiatan orang lain, meliputi perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengendalian.

b. Fungsi dan Proses Manajemen

Dalam sebuah manajemen terdapat fungsi-fungsi yang terkait erat didalamnya. Henry (2010) mengusulkan bahwa semua manajer paling tidak melaksanakan empat fungsi manajemen, yakni:

1) Perencanaan

Perencanaan adalah suatu kegiatan membuat tujuan perusahaan dan diikuti dengan membuat berbagai rencana untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Perencanaan dapat diartikan sebagai suatu proses untuk menentukan tujuan serta sasaran yang ingin dicapai dan mengambil langkah-langkah

strategis guna mencapai tujuan tersebut. Melalui perencanaan seorang manajer akan dapat mengetahui apa saja yang harus dilakukan dan bagaimana cara untuk melakukannya.

2) Pengorganisasian

Pengorganisasian adalah suatu kegiatan pengaturan pada sumber daya manusia dan sumber daya fisik lainnya yang dimiliki oleh perusahaan untuk menjalankan rencana yang telah ditetapkan serta menggapai tujuan perusahaan. Perorganisasian merupakan proses pemberian perintah, pengalokasian sumber daya serta pengaturan kegiatan secara terkoordinir kepada setiap individu dan kelompok untuk menerapkan rencana. Kegiatan-kegiatan yang terlibat dalam pengorganisasian mencakup tugas kegiatan yaitu, membagi komponen-komponen kegiatan yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan dan sasaran dalam kelompok, membagi tugas kepada manajer dan bawahan untuk mengadakan pengelompokan tersebut, dan menetapkan wewenang di antara kelompok atau unit-unit organisasi.

3) Pengarahan

Pengarahan adalah suatu fungsi kepemimpinan manajer untuk meningkatkan efektifitas dan efisien kerja secara maksimal serta menciptakan lingkungan kerja yang sehat, dinamis, dan lain sebagainya. Merupakan proses untuk menumbuhkan semangat motivasi pada karyawan agar dapat bekerja keras dan giat serta

membimbing mereka dalam melaksanakan rencana untuk mencapai tujuan yang efektif dan efisien. Melalui pengarahan seorang manajer menciptakan komitmen, mendorong usaha-usaha yang mendukung tercapainya tujuan.

4) Pengendalian

Pengendalian adalah suatu aktifitas menilai kinerja yang sudah dikerjakan berdasarkan standar yang telah dibuat untuk kemudian dibuat perubahan atau perbaikan jika diperlukan. Bagian terakhir dari proses manajemen adalah pengendalian, pengendalian dimaksudkan untuk melihat apakah kegiatan organisasi sudah sesuai dengan rencana sebelumnya. Fungsi pengendalian mencakup empat kegiatan, yaitu menentukan standar prestasi, mengukur prestasi yang telah dicapai selama ini, membandingkan prestasi yang telah dicapai dengan standar prestasi dan melakukan perbaikan jika terdapat penyimpangan dari standar prestasi yang telah ditetapkan.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan Jasra dkk., (2011) di Pakistan yang meneliti tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi kesuksesan usaha kecil dan menengah (UKM) dengan menggunakan variabel sumber modal, strategi pemasaran, teknologi, dukungan pemerintah, akses informasi, rencana bisnis dan keterampilan pengusaha. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa modal, teknologi, dukungan pemerintah, strategi pemasaran dan

keterampilan kewirausahaan memiliki dampak positif dan signifikan terhadap UKM di Pakistan. Sedangkan variabel yang sangat mempengaruhi kesuksesan UKM di Pakistan adalah sumber modal. Penelitian yang dilakukan oleh Islam dkk., (2010) di Thailand yang meneliti tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan UKM di Thailand dengan variabel yang diteliti adalah karakteristik perusahaan dan UKM, manajemen Know-how, dan produk dan layanan, pelanggan dan pasar, cara berbisnis dan kerjasama, sumber daya dan keuangan, serta strategi dan lingkungan eksternal. Dari variabel yang diteliti menunjukkan bahwa variabel yang berpengaruh secara positif dan signifikan adalah karakteristik UKM, pelanggan dan pasar, cara berbisnis dan kerjasama, sumber daya dan keuangan dan lingkungan positif. Sedangkan variabel lain ditemukan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keberhasilan UKM di Thailand. Penelitian yang meneliti tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan UMK pada usaha kerajinan ingka di Desa Bulian Kecamatan Kubutambahan yang dilakukan oleh Suarmawan (2015) dengan variabel komitmen, pengalaman kerja, keuangan, lokasi usaha, motivasi, dan kemampuan usaha. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan vektorial. Hasil dari penelitiannya adalah variabel komitmen, pengalaman, keuangan, lokasi usaha, kemampuan usaha memiliki pengaruh terhadap keberhasilan UMKM, pada usaha kerajinan ingka di Desa Bulian Kecamatan Kubutambahan. Kusuma (2013) menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi kesuksesan usaha kecil dan menengah (UKM) pada UKM batik di Kota Solo. Penelitian tersebut

menggunakan desain penelitian kausal dengan alat analisis diskriminatif. Pada penelitian tersebut menggunakan variabel karakteristik UKM karakteristik kewirausahaan dan variabel kontekstual. Hasil dari penelitiannya adalah variabel Karakteristik UKM dimensi skala usaha menunjukkan berpengaruh dan signifikan terhadap tingkat kesuksesan UKM batik di Kota Solo. Sedangkan variabel kontekstual dimensi pemasaran dan dukungan pemerintah berpengaruh terhadap kesuksesan UKM batik di Kota Solo. Penelitian yang dilakukan Susanty dkk., (2013) yang meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan klaster batik Pekalongan dimana fokus penelitiannya pada batik Kauman, batik Pesindon dan batik Jenggot. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah faktor kondisi, faktor strategi, struktur dan persaingan antar perusahaan, faktor kondisi permintaan, faktor kondisi terkait, peran pemerintah, dan kesempatan. Metode analisis data yang digunakan adalah *structural equation modeling*. Hasil dari penelitiannya adalah pada klaster industri batik Kauman hal yang berpengaruh adalah faktor kondisi permintaan, faktor kondisi terkait, faktor strategi dan persaingan usaha dan faktor peran pemerintah. Klaster industri Pesindon, hal yang berpengaruh adalah faktor kondisi, faktor kondisi permintaan, faktor industri pendukung dan terkait, faktor strategi dan persaingan usaha dan faktor peran pemerintah. Pada klaster industri batik jenggot, hal yang paling berpengaruh adalah faktor kondisi, kondisi permintaan, faktor industri pendukung dan terkait, faktor strategi dan persaingan usaha dan faktor peran pemerintah. Penelitian yang dilakukan oleh Sudiarta dkk., (2014) di Kabupaten Bangli yang meneliti

tentang faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM di Kabupaten Bangli. Variabel faktor internal dan eksternal. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM di Kabupaten Bangli adalah faktor internal dan eksternal, sedangkan faktor yang paling dominan mempengaruhi kinerja UMKM di Kabupaten Bangli adalah faktor internal dimensi pemasaran, akses permodalan, kemampuan berwirausaha, sumber daya manusia, pengetahuan keuangan dan rencana bisnis. Penelitian yang dilakukan oleh Kristiningsih dan Trimarjono, (2015) yang meneliti tentang faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan UKM di Kota Surabaya dengan variabel karakteristik usaha, karakteristik UKM dan atribut kontekstual. Model analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis diskriminan. Hasil dari penelitian tersebut adalah variabel karakteristik pengusaha dimensi pengalaman kerja, sikap dan mental pengusaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha di Kota Surabaya. Sedangkan atribut kontekstual dimensi dukungan pemerintah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha di Kota Surabaya. Penelitian yang meneliti tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan UMK pada usaha kerajinan ingka di Desa Bulian Kecamatan Kubutambahan yang dilakukan oleh Suarmawan (2015) dengan variabel komitmen, pengalaman kerja, keuangan, lokasi usaha, motivasi, dan kemampuan usaha. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan vektorial. Hasil dari penelitiannya adalah variabel komitmen, pengalaman, keuangan, lokasi usaha, kemampuan usaha memiliki pengaruh

terhadap keberhasilan UMKM, pada usaha kerajinan ingka di Desa Bulian Kecamatan Kubutambahan. Penelitian yang dilakukan oleh Noor (2017) yang meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM industri pakaian jadi di Kabupaten Kudus menggunakan metode analisis regresi linear berganda dengan variabel modal, sumber daya manusia dan teknologi menghasilkan bahwa modal berpengaruh positif dan tidak signifikan, dan teknologi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM pakaian jadi di Kabupaten Kudus. Penelitian yang dilakukan oleh Nisa' (2018) yang meneliti tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan UMK di Kabupaten Kudus. Variabel yang digunakan oleh penelitian ini adalah variabel modal, teknologi, dukungan pemerintah ,dan akses informasi terhadap bisnis. Metode penelitian menggunakan analisis linear berganda. Hasil penelitian dari penelitian ini mengatakan bahwa variabel modal, teknologi, dan akses informasi terhadap bisnis berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan UMKM di Kabupaten Kudus. Sedangkan variabel dukungan pemerintah berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap keberhasilan UMKM di Kabupaten Kudus. Penelitian yang dilakukan oleh Astuti dan Murwatiningsih, (2016) tentang pengaruh kemampuan manajemen dan karakteristik usaha terhadap kinerja usaha UKM olahan produk salak di Kabupaten Banjarnegara. Penelitian ini menggunakan analisis linear berganda. Hasil penelitian ini mengatakan bahwa variabel kemampuan manajemen dan karakteristik usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha UKM olahan produk salak di Kabupaten Banjarnegara.

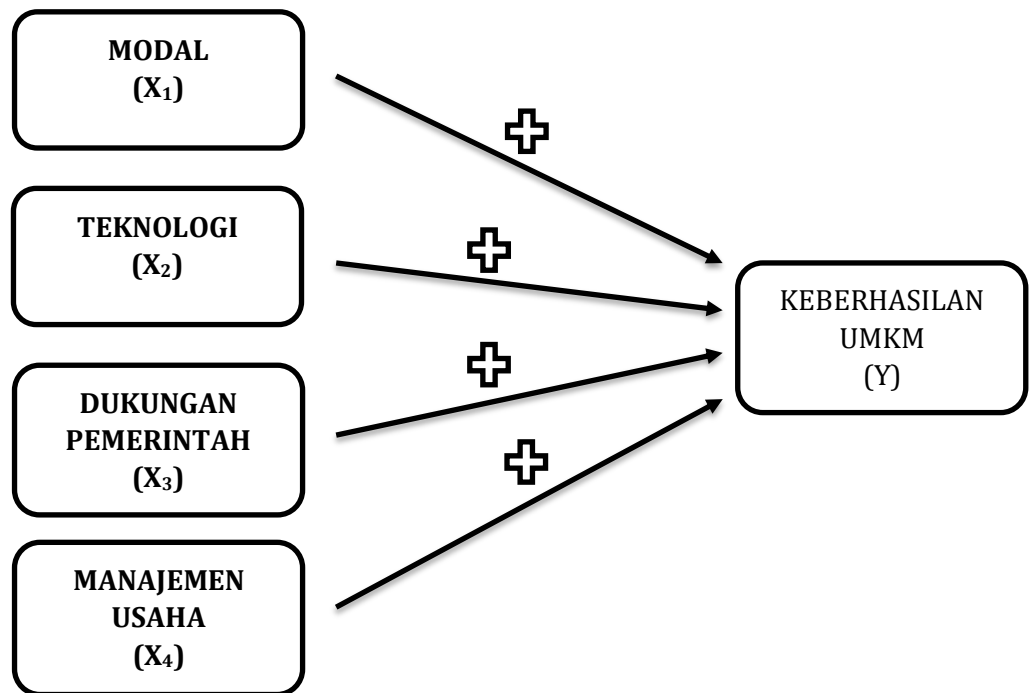
C. Hipotesis

Hipotesis dalam penelitian ini dapat diformulasikan sebagai berikut:

1. Modal diduga berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan UMKM
2. Teknologi diduga berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan UMKM
3. Dukungan pemerintah diduga berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan UMKM
4. Manajemen usaha diduga berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan UMKM

D. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran teoritis menunjukkan tentang pola pikir teoritis terhadap pemecahan masalah penelitian yang ditemukan. Kerangka pemikiran teoritis di dasarkan pada teori-teori relevan, diambil sebagai dasar pemecahan masalah penelitian. Dalam penelitian ini akan menganalisis beberapa faktor yang mempengaruhi keberhasilan UMKM di Kabupaten Sleman, di antaranya adalah modal, teknologi, dukungan pemerintah, dan manajemen usaha.



Gambar 2. 1
Kerangka Pemikiran