

## **BAB II**

### **Tinjauan Umum Tentang UMKM**

#### **2.1 Pengertian UMKM**

Pengertian dari usaha kecil dapat dilihat dalam aturan yang berlaku sebelumnya pada Pasal 5 ayat (1) Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 Tentang Usaha Kecil dapat dilihat bahwasannya kategori usaha kecil disyaratkan dengan ketentuan yaitu:

1. Mempunyai aset terbanyak senilai Rp. 200.000.000 (dua ratus juta rupiah);
2. Mempunyai hasil dari penjualan bersih per tahun terbanyak senilai Rp. 1.000.000.000 (satu milyar rupiah);
3. Dimiliki oleh warga berkewarganegaraan Indonesia;
4. Tidak terikat atau berdiri sendiri yang dapat diartikan bahwa usaha atau bisnis tersebut tidak mempunyai ikatan dengan anak dari perusahaan ataupun cabang dari perusahaan yang sudah berdiri yang dimiliki, dan dikuasai atau terikat langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar;
5. Berbentuk usaha perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum maupun ataupun berbadan hukum termasuk koperasi.

Peraturan perundang-undangan yang pertama kali diundangkan terkait salah satu jenis usaha yang dikelompokkan kecil adalah Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 Tentang Usaha Kecil, akan tetapi

dikarenakan semakin berjalannya kehidupan bersosialisasi dan perkembangan zaman yang berjalan tanpa bisa dicegah lambat laun Undang-Undang tersebut juga kurang bisa memadai permasalahan-permasalahan dalam kegiatan UMKM. Setelah hal ini maka untuk meminimalisir kekosongan hukum dan mengurangi dampak terjadinya pelanggaran disempurnakanlah aturan mengenai hal itu melalui Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah. Selain perbedaan isi pasal diantara kedua Undang-Undang tersebut terdapat juga munculnya istilah baru yaitu usaha *micro* dan juga menengah beserta beberapa perbedaan yang ada pada kriteria dari pelaku usaha yang dikelompokkan usaha kecil.

Menurut Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 Tentang Usaha Kecil, usaha kecil adalah:<sup>12</sup>

1. Usaha produktif yang dimiliki warga berkebangsaan Indonesia atau WNI berupa badan usaha perorangan yang tidak terikat oleh badan hukum maupun yang tidak berbadan hukum termasuk koperasi;
2. Cabang milik perusahaan yang sedang dalam kuasa untuk menjalankan bisnisnya baik secara langsung atau pun secara tidak langsung dengan jenis usaha menengah atau usaha besar atau tidak termasuk dalam kategori usaha kecil;
3. Memiliki aset terbanyak senilai Rp 200.000.000 (dua ratus juta rupiah), yang hal itu tidak masuk dalam hitungan tanah ataupun bangunan

---

<sup>12</sup> Sri Handini, Sukesji, Hartati Kanty, *Manajemen UMKM Dan Koperasi: Optimalisasi Ekonomi Masyarakat Pesisir Pantai*, (Surabaya: Unitomo Press 2019), h. 20

yang sedang digunakan sebagai tempat menjalankan bisnisnya, ataupun mempunyai hasil penjualan yang terbanyak bernilai Rp. 100.000.000 (seratus juta rupiah).

Setelah diberlakukannya Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah definisi UMKM berubah menjadi sebagai berikut:<sup>13</sup>

1. Jenis usaha yang dikategorikan mikro merupakan suatu usaha yang produktif yang dimiliki oleh perorang dan/atau suatu badan usaha milik perorangtermasuktelah terpenuhinya sebuah klasifikasi yang sudah ditetapkan pada usaha jenis mikro.
2. Jenis usaha yang dikategorikan kecil merupakan jenis usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan perorang atau badan usaha yang tidak terikat dengan sebuah cabang perusahaan dari jenis usaha menengah ataupun besar baik dengan cara langsung ataupun tidak langsung
3. Jenis usaha yang dapat dikategikanmenengah ialah usaha yang berdiri sendiridandijalankancara perorang maupun sebuah badan usaha yangtidak memiliki ikatan dengancabang perusahaan dari jenis usaha yang dikategorikan kecil ataupun besar baik dengan cara langsung ataupun tidak langsung dengan memiliki total kekayaan bersih ataupun hasil dari penjualan per tahun memenuhi kriteria yang dicantumkanpadaUndang-Undang.

---

<sup>13</sup>Sri Handini, Sukesi, Hartati Kanty, *Manajemen UMKM Dan Koperasi: Optimalisasi Ekonomi Masyarakat Pesisir Pantai*, (Surabaya: UnitomoPress 2019), h 20

Menurut Pasal 1 Angka 2 Undang-Undang tersebut menerangkan bahwa:

“Pelaku usaha yang digolongkan kecil merupakan usaha ekonomi yang berjalan produktif dengan berdiri sendiri, dan dijalankan oleh perorangan ataupun badan usaha yang tidak termasuk anak perusahaan atau bukan merupakan cabang perusahaan yang dimiliki dan dikuasai, atau mempunyai ikatan menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari jenis usaha yang digolongkan termasuk jenis usaha besar dengan memenuhi kriteria badan usaha yang sudah tercantum dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah”.<sup>14</sup>

Menurut sudut pandang usaha, UMKM dikelompokkan dalam 4 golongan, yaitu

1. *Livelihood Activities* atau lebih dikenal dengan UMKM sektor informal yang dimana hal ini hanya digunakan untuk mencari nafkah contoh PKL
2. *Micro Enterprise* adalah pelaku usaha dengan kemampuan akan membuat sesuatu akan tetapi masih kurangnya jiwa pebisnis untuk memperluas bidangnya.
3. *Small Dynamic Enterprise* atau jenis Usaha yang Kecil Dinamis yaitu suatu kelompok jenis UMKM yang mampu menerima atau melakukan kerja sama untuk meningkatkan usahanya (sub kontrak) dan ekspor.

---

<sup>14</sup> Ade Komaruddin, *Politik Hukum Integratif UMKM (Kebijakan Negara Membuat UMKM Maju dan Berdaya Saing)*, (Jakarta : PT Wahana Intermedia, 2014), h. 1

4. *Fast Moving Enterprise* merupakan pelaku usaha yang sudah mengkoordinasi terkait dengan strategi bisnisnya untuk meningkatkan usahanya menjadi lebih berkembang.<sup>15</sup>

Usaha mikro, kecil dan menengah memiliki prinsip yaitu:

1. Pertumbuhan dengan mandiri, bersama, dan kewirausahaan UMKM agar tetap memiliki karya lewat kemampuan diri sendiri;
2. Melahirkan aturan untuk publik dengan akuntabel, transparan, serta adil;
3. Mengembangkan bisnis di dalam wilayah daerah dan mendapatkan pangsa pasar yang tepat dengan kompetensinya;
4. Mengingat kandaya saing UMKM;
5. Menyelenggarakan rencana, melaksanakan dan mengendalikan dengan berkala.

UMKM dapat dikatakan mempunyai dampak peran yang sangat penting untuk mengembangkan ekonomi negara, dikarenakan tingginya tenaga kerja dari pada yang bekerja dalam sebuah perusahaan besar, dengan modal yang cenderung lebih sedikit sehingga usaha jenis mikro ini lebih fleksibel untuk menyikapi persaingan usaha di dalam *market* pasar. Usaha mikro juga dapat mengurangi transaksi impor dan lebih mempunyai nilai kearifan lokal budaya. Hal tersebut dapat mengembangkan usaha mikro agar memberikan kontribusi ekonomi nasional dan dapat merombak struktur kondisi berkembangnya ekonomi dalam jangka panjang agar dapat stabil dan berkelanjutan.

---

<sup>15</sup> David Wijaya, *AKUTANSI UMKM*, (Yogyakarta : Gava Media, 2018), h. 10

UMKM adalah suatu bentuk bantuan usaha dari masyarakat yang didirikan atas inisiatif pribadi atau perseorangan. UMKM dapat mengurangi tingkat persentase pengangguran dan akan memberikan kontribusi kepada pemasukan keuangan daerah maupun pemasukan secara negara. UMKM pada umumnya akan memanfaatkan sumber daya alam yang di kreatif kan menjadi barang yang berguna dan bernilai komersial. Definisi UMKM pada setiap negara berbeda karena tidak ada kesepakatan mengenai definisi UMKM. UMKM pada umumnya didefinisikan menurut omzet penjualan, karakteristik, dan berdasarkan kriteria skala usahanya, teknologi yang dipergunakan, manajemen dan lain sebagainya.

## **2.2 Kriteria UMKM**

Di dalam peraturan mengenai UMKM terdapat kriteria tersendiri untuk bisa mengklasifikasikan suatu jenis usaha bisa dikategorikan sebagai UMKM. Menurut Pasal 6 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yaitu sebagai berikut

(1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).

(2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut.

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

(3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut.

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah).

(4) Kriteria sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf a, huruf b, dan ayat (2) huruf a, huruf b, serta ayat (3) huruf a, huruf b nilai nominalnya dapat diubah sesuai dengan perkembangan perekonomian yang diatur dengan Peraturan Presiden.<sup>16</sup>

Dalam segi aspek komoditas yang dihasilkan, UMKM memiliki karakteristik yaitu:

---

<sup>16</sup>Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, Pasal

1. Standar kualitas yang beragam karena UMKM sendiri belum mempunyai teknologi yang mumpuni untuk usahanya, jadi pada umumnya produk yang ada hanya buatan tangan;
2. Desain produk yang terbatas yang dipicu dari kebanyakan dari mereka menghasilkan produk melalui pesanan saja hingga tidak banyak yang dapat mengambil resiko untuk mencoba hal baru;
3. Produk yang dihasilkan hanya beberapa jenis saja dan tidak banyak;
4. Bahan baku untuk menghasilkan produk tidak tetap dan bisa selalu berubah-ubah;
5. Sistem pembuatan produk yang tidak teratur membuat produk tidak terjamin dan kurang sempurnya produksinya.<sup>17</sup>

### **2.3 Upaya Untuk Mengembangkan UMKM**

Di dalam upaya untuk mengembangkan sektor UMKM di tengah masyarakat tidak hanya menjadi tanggung jawab mutlak masyarakat, pemerintah juga harus ikut andil dalam hal ini disamping pemerintah memiliki kekuasaan dan otoritas dalam tatanan negara mereka juga memiliki lebih banyak asosiasi atau lembaga terkait untuk menjadi batu loncatan bagi pelaku usaha UMKM.

“Menurut Situmorang mengungkapkan bahwasannya UMKM di Indonesia mempunyai beberapa hal permasalahan diantaranya:

- a. Kurangnya dalam segi modal usaha;
- b. sulitnya pemasaran untuk memperkenalkan bisnisnya;
- c. Sistem organisasi yang mudah dengan memberlakukan pembagian kerja yang tidak baku;

---

<sup>17</sup> David Wijaya, *AKUTANSI UMKM*, (Yogyakarta : Gava Media, 2018), h. 13

- d. Pengelolaan manajemen yang masih kurang bisa tertata;
- e. Sumber daya manusia yang terbatas dengan kualitas yang rendah;
- f. Tidak ada pembukuan dalam menjalankan usahanya;
- g. Legalitas atas usahanya lemah;
- h. Kualitas teknologi yang rendah.”<sup>18</sup>

Berdasarkan hasil analisa SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*), maka upaya yang dapat diterapkan untuk pengembangan UMKM untuk masa yang akan datang adalah:<sup>19</sup>

1. Dapat menciptakan suasana iklim usaha yang kondusif melalui perusahaan dari segi keamanan dan ketenteraman dalam persaingan usaha sekaligus menyederhanakan proses perizinan usaha dan keringanan pajak
2. Pemerintah hendaknya memperluas jangkauan bantuan bagi pelaku usaha dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan.
3. Perlindungan usaha dimana seperti usaha golongan tertentu yang mempunyai nilai ekonomi yang rendah seperti jenis usaha tradisional diharapkan dapat diberikan perlindungan hukum baik berupa Undang-Undang maupun peraturan pemerintah lainnya.
4. Untuk menghindari terjadinya monopoli diperlukannya kemitraan yang baik antar pelaku usaha baik dari pelaku usaha antara umkm itu sendiri atau pelaku usaha UMKM dengan perusahaan besar. Kemitraan juga bertujuan lebih memperkenalkan bisnis secara meluas

---

<sup>18</sup> Tessa Lonika Limbong, *UMKM di Indonesia*, tersedia di : <https://www.sribd.com/306156930/Makalah-UMKM-docx> (28 Desember 2021)

<sup>19</sup> Marsuki, *Pemikiran Dan Strategi Memberdayakan Sektor Ekonomi UMKM Di Indonesia*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2006), h. 21

dengan cakupan pasar dengancara mengelola bisnis yang lebih tepatuntuk memberikan kekuatan yang mampu membuat persaingan dengan pelaku usaha lain baik domestikmaupun di mancanegara.

5. Pemerintahan perlu memberikan arahan agar dapat meningkatkaiumkm baik dari segi manajemen, administrasi, pembukuan, pemasaran dan lainnya.
6. Mengembangkan jaringan informasi usaha yang dibutuhkan dengan diperkuatnya asosiasi.
7. Membangun sentra usaha di masing-masing wilayah agar bisa bertanggung jawab untuk mengkoordinasi setiap kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan bagaimana carra untuk mengembangkan umkm di tingkat wilayah daerah dan agar dapat mengatasi permasalahan UMKM yang ada.
8. Lebih menyebarluaskan produk umkm dengan sistem pemasaran atau promosi yang tepat bisa melalui kemitraan.

#### **2.4 Tujuan Pemberdayaan UMKM**

Adapun beberapa tujuan untuk pemberdayaan UMKM yaitu diantaranya:

1. Sebagai salah satu upaya pengentasan kemiskinan, masalah kemiskinan memang perlu menjadi kekhawatiran yang cukup tinggi dan serius bagi pemerintah hal ini dikarenakan dengan banyaknya jumlah kependudukan persentase kemiskinan juga cukup besar. Kekhawatiran mengenai kemiskinan ini semakin menjadi

ketika persentase angka pengangguran terbilang masih cukup tinggi baik pengangguran terbuka maupun terselubung.<sup>20</sup>

Dengan adanya UMKM ini diharapkan laju pertumbuhan atau tingginya pengangguran dan kemiskinan semakin berkurang secara bertahap. Umkm dengan produk usaha yang bisa dikenal akan mampu menyerap tenaga kerja dengan membuka lapangan pekerjaan.

2. Untuk dapat mengembangkan kemampuan dalam bisnis UMKM menjadi bisnis yang kuat dan *independent* dan juga dapat menumbuhkan sisi yang berbeda dalam diri pelaku usaha itu. Meskipun tidak mudah untuk bisa mengembangkan UMKM tetapi secara bertahap UMKM akan bisa semakin berkembang apalagi di Indonesia. Semakin berkembangnya UMKM maka persaingan diantara para pelaku UMKM akan semakin banyak dan ketat terhadap sekitar, hal itu akan memunculkan sikap keberanian dan tangguh saat menghadapi persaingan pasar. Jika pelaku usaha UMKM mampu melewati persaingan usaha tersebut, hal itu akan membuat kemandirian dalam berwirausaha bahkan dengan tidak sadar bahwa itu sudah terjadi.
3. Agar dapat menciptakan sistem perekonomian negara yang lebih seimbang, berkembang, dan adil dengan meningkatnya UMKM maka perekonomian nasional akan semakin meningkat dan stabil, apalagi

---

<sup>20</sup> Supriyanto, Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Sebagai salah satu Upaya Penanggulangan Kemiskinan. *Jurnal Ekonomi & Pendidikan*, Volume 3 Nomor 1 (April 2006), h. 10

mengingat sekarang dimana Pandemi Covid-19 banyak tenaga kerja dirumahkan dan banyak orang-orang yang mulai mencari dan mengasah kemampuan pribadi untuk mencari nafkah. Semakin berkembangnya sektor UMKM akan semakin meningkatkan perekonomian daerah masing-masing dan itu sudah pasti akan memberikan keuntungan juga untuk perekonomian negara.

Dengan beberapa tujuan pemberdayaan di atas UMKM akan mampu untuk berkembang dan semakin meningkatkan sektor penunjang ekonomi nasional. Meskipun Indonesia sedang dalam tahap memberdayakan UMKM semampu pemerintah, masyarakat juga perlu mendukung hal ini dengan cara lebih menyukai produk lokal. Tahapan ini menjabarkan kelebihan dan kekurangan dari UMKM yaitu:<sup>21</sup>

#### 1. Kelebihan UMKM

Kelebihan dalam sektor UMKM ini yaitu:

- a. Cepat berinovasi, karena UMKM ini biasanya dijalankan oleh perorangan dengan begitu hal ini akan lebih memudahkan untuk mengambil keputusan atau setiap ide yang keluar tanpa meminta persetujuan manapun.
- b. Fokus pada satu bidang, dengan fokus pada satu bidang ini disamping pekerjaan akan jauh lebih ringan bebannya hal ini juga akan membuat peningkatan atau perkembangan yang bagus untuk kedepannya agar lebih fokus pada tujuan.

---

<sup>21</sup>Eka Mandala, "UMKM : Pengertian, Asas, Kriteria, Prinsip, Tujuan" tersedia di : <https://www.pinhome.id/blog/umkm-pengertian-asas-kriteria-prinsip-tujuan/> (28 Desember 2021)

- c. Mudah dimulai, meskipun terkadang banyak seseorang yang akan memulai usahanya tetapi terhalang oleh modal. Tetapi di sektor UMKM sebenarnya sekecil apa pun modalnya hal itu bisa dimulai dengan proses yang tidak rumit.<sup>22</sup>

## 2. Kekurangan UMKM

Kelebihan dalam sektor UMKM ini yaitu:

- a. Anggaran operasional terbatas, meskipun terdapat dampak positif bahwa memulai usaha UMKM tidak terlalu membutuhkan modal yang cukup besar tetapi karena ini barang lokal maka anggaran operasionalnya terbatas dan jika ingin bertahan harus pintar-pintar dalam manajemen dana yang dimiliki
- b. Tenaga ahli mini, karena biaya operasional yang tinggi menyebabkan ketidakmampuan untuk memperkerjakan tenaga ahli yang mampu mengangkat dan mengembangkan usaha tersebut.
- c. Kapasitas produksi sedikit, dikarenakan terbatasnya dana yang mengakibatkan keterbatasan memperkerjakan tenaga ahli akan berdampak bagi kapasitas produksi yang lebih sedikit yang akan menghambat perkembangan usahanya.<sup>23</sup>

Esensi dari pemberdayaan ekonomi rakyat dapat berupa mengukuhkan UMKM, Koperasi, dan kelompok masyarakat agar menjadi *independent* dalam sektor ekonomi hingga akan dapat menciptakan

---

<sup>22</sup>Eka Mandala, "UMKM : Pengertian, Asas, Kriteria, Prinsip, Tujuan" tersedia di : <https://www.pinhome.id/blog/umkm-pengertian-asas-kriteria-prinsip-tujuan/> (28 Desember 2021)

<sup>23</sup> *ibid*

aktifitas ekonomi kreatif dan ekonomi produktif secara berkelanjutan. Secara terselubung, ekonomi kreatif memiliki peran untuk menggerakkan pertumbuhan ekonomi yang disebabkan oleh:

- a. Mahir mengoptimalkan dalam menciptakan lowongan pekerjaan, mendorong pertumbuhan ekonomi dan perimaan ekspor;
- b. Memuat ekonomi, budaya, serta aspek-aspek sosial yang terhubung dengan teknologi, kekayaan intelektual, dan tujuan wisata;
- c. Sebuah pemahaman yang merangkap menjadi aktivitas ekonomi dengan suatu hubungan dan keterkaitan perkembangan antara tingkat mikro dan makro;
- d. Pengembangan yang layak untuk menimbulkan inovasi kreatif, respons kebijakan dan tindakan antar kementerian;
- e. Terdapat jiwa kreatif dalam industri-industri kreatif.

*Barriger et al (2004)* dan *Maine Departemen of Economy and Communitities (2006)*, ekonomi kreatif dapat mensejahterakan masyarakat melalui kesempatan lapangan pekerjaan, pemerataan, meningkatkan pendapatan, mendorong pembaruan serta memanfaatkan bahan baku lokal. Jenis kreativitas yang membentuk ekonomi kreatif adalah ilmu pengetahuan, kreativitas ekonomi, kreativitas budaya, kreativitas teknologi.<sup>24</sup>

Tujuan pemberdayaan ini juga untuk mampu mengembangkan masyarakat yang lemah, renta, miskin, dan perempuan yang mengalami

---

<sup>24</sup> Ni Nyoman, AAN Oka, Ida IDM, *Jurnal ilmiah Manajemen dan Bisnis*, Volume 2 No 1 Tahun 2017: ISSN 2528-1208

diskriminasi dari masyarakat sosial. Untuk bisa mencapai tujuan sebagai pribadi yang mandiri dan tangguh dalam menghadapi permasalahan untuk memenuhi kebutuhan hidup dengan kemampuan berpikir, mengambil keputusan dan mengendalikan apa yang mereka lakukan.<sup>25</sup>

Dalam memberdayakan UMKM tentunya diharuskan untuk memiliki strategi untuk bisa mengembangkan usaha mikro, kecil, dan menengah. Strategi itu diharapkan bisa benar-benar tercapai tanpa ada hambatan. Pemerintah pasti memiliki strategi pemberdayaan sendiri yang pada umumnya akan memiliki strategi bisnis baik yang detail maupun yang hanya anjang anjang dalam melakukannya. Strategi bisnis ada karena ada beberapa tujuan, berikut misi dari pemberdayaan UMKM yaitu menyadarkan, mengkoordinasi, kaderisasi pendampingan, dukungan teknis, pengelolaan.

---

<sup>25</sup>Ni Nyoman, AAN Oka, Ida IDM, *Jurnal ilmiah Manajemen dan Bisnis*, Volume 2 No 1 Tahun 2017: ISSN 2528-1208