

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

Review Hasil-hasil Penelitian Terdahulu

Berdasarkan hasil yang di dapatkan penulis melampirkan beberapa hasil Penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya untuk di jadikan sebagai sumber referensi yang sudah di pertimbangkan.

Penelitian pertama dilakukan oleh Tysari, *et. al.*, (2015). Penelitian ini bertujuan Untuk mengetahui pengaruh langsung dari orientasi kewirausahaan kinerja perusahaan, mengetahui pengaruh langsung dari inovasi terhadap kinerja perusahaan, dan mengetahui pengaruh langsung dari strategi bisnis terhadap kinerja perusahaan. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh UKM Sentra Di Kabupaten Malang, jumlah sampel yang digunakan pada penelitian ini sebesar 82,394 UKM (pembulatan 100 UKM). Pengambilan sampel dilakukan dengan Metoda probability sampling, dengan teknik Proportional Random Sampling, yaitu pengambilan sampel secara proporsional untuk masing – masing wilayah. Data primer dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner kepada responden, yaitu pemilik atau manajer dari Usaha Kecil Menengah, dengan berdasarkan pada instrumen penelitian. Sedangkan data sekunder diperoleh melalui Pemerintah Kabupaten Malang dan Dinas Kabupaten bidang usaha kecil menengah, BPS, serta instansi terkait. Metoda analisis data yang digunan dalam penelitian ini adalah Regresi Berganda. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa inovasi berpengaruh secara langsung dan positif terhadap kinerja perusahaan. Selanjutnya, hasil penelitian ini juga menemukan bahwa strategi bisnis akan mempengaruhi pencapaian kinerja perusahaan. Hal ini bermakna bahwa semakin kuat orientasi kewirausahaan, inovasi dan strategi bisnis yang dimiliki oleh perusahaan, maka akan meningkatkan kinerja perusahaan. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh secara langsung dan positif terhadap kinerja perusahaan. Temuan lain yang dihasilkan dari pengujian hipotesis menunjukkan bahwa inovasi berpengaruh secara

langsung dan positif terhadap kinerja perusahaan. Selanjutnya, hasil penelitian ini juga menemukan bahwa strategi bisnis akan mempengaruhi pencapaian kinerja perusahaan. Hal ini bermakna bahwa semakin kuat orientasi kewirausahaan, inovasi dan strategi bisnis yang dimiliki oleh perusahaan, maka akan meningkatkan kinerja perusahaan.

Perbedaan penelitian terdahulu yang pertama dengan penelitian ini yaitu pada tujuan dan Metoda. Penelitian pertama bertujuan untuk mengetahui pengaruh langsung dari orientasi kewirausahaan kinerja perusahaan, mengetahui pengaruh langsung dari inovasi terhadap kinerja perusahaan, dan mengetahui pengaruh langsung dari strategi bisnis terhadap kinerja perusahaan. Sedangkan peneliti bertujuan untuk menganalisis kinerja keuangan pada kelangsungan bisnis UMKM Rumah Makan studi kasus pada Kelurahan Penggilingan Cakung Jakarta Timur pada tahun 2019 – 2021. Dari segi Metoda penelitian terdahulu yang pertama menggunakan Metoda analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Regresi Berganda. Sedangkan penelitian ini menggunakan Metoda wawancara dan dokumentasi.

Penelitian kedua yang dilakukan oleh Ryadi (2016). Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja produk yang dimediasi oleh kemampuan inovasi. Populasi pada penelitian ini ialah para pengelola IMK sektor industri makanan. Total jumlah sampel yang digunakan berjumlah sebanyak 100 orang responden dengan menggunakan Metoda *purposive sampling* dengan analisis jalur dan uji Sobel sebagai teknik analisis yang digunakan. Hasil dari penelitian ini mengindikasikan bahwa variabel orientasi kewirausahaan berpengaruh positif signifikan terhadap variabel kemampuan inovasi dan kinerja produk IMK sektor industri makanan di Kota Denpasar. Variabel kemampuan inovasi juga diketahui terbukti mampu memediasi pengaruh orientasi kewirausahaan pada IMK sektor industri makanan di Kota Denpasar secara signifikan. Implikasi dari hasil penelitian ini menyarankan kepada para pelaku IMK sektor industri makanan yang berada di Denpasar agar bersedia terus-menerus menambah orientasi kewirausahaan serta kemampuan inovasi yang dimiliki agar usaha yang dijalankan mampu meningkatkan kinerja produknya dan akhirnya diharapkan mampu memenangkan

persaingan di lingkungan bisnis yang terus berkembang semakin tajam. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh positif signifikan terhadap kemampuan inovasi, orientasi kewirausahaan berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja produk, kemampuan inovasi berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja produk, serta kemampuan inovasi terbukti mampu memediasi pengaruh orientasi kewirausahaan dan kinerja produk. Melihat hal ini, para pengelola IMK sektor industri makanan sebaiknya mulai belajar untuk lebih meningkatkan orientasi kewirausahaan yang dimilikinya untuk lebih mampu melakukan inovasi pada varian produknya, hingga akhirnya kinerja produk yang diciptakan bisa semakin meningkat. Peningkatan kinerja produk ini diharapkan akan mampu menarik perhatian para konsumen baik yang sudah loyal maupun potensial dan memenangkan persaingan di lingkungan bisnis yang ada. Tidak hanya dari pihak wirausahawan saja, pihak pemerintah pun juga mampu merancang berbagai macam pelatihan yang dapat ditujukan kepada para pelaku bisnis, utamanya IMK sektor industri makanan agar lebih mampu mengembangkan usahanya hingga tahap internasional untuk meningkatkan keadaan ekonomi yang ada.

Perbedaan dari penelitian terdahulu yang kedua dengan penelitian ini yaitu tujuan penelitian dan Metoda Penelitian, dimana penelitian terdahulu yang kedua untuk mengetahui pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja produk yang dimediasi oleh kemampuan inovasi. Sedangkan peneliti bertujuan untuk menganalisis kinerja keuangan pada kelangsungan bisnis UMKM Rumah Makan studi kasus pada Kelurahan Penggilingan Cakung Jakarta Timur pada tahun 2019 – 2021. Dan dalam penelitian kedua sebelumnya menggunakan Metoda *purposive sampling* dengan analisis jalur dan uji Sobel sebagai teknik analisis yang digunakan. Sedangkan pada penelitian ini menggunakan Metoda wawancara dan dokumentasi.

Penelitian ketiga dilakukan oleh Pangebani, *et. al.*, (2018). Penelitian bertujuan untuk menganalisis literasi keuangan terhadap keberlangsungan usaha kuliner. Subjek penelitian merupakan usaha kuliner khas dan beroperasi lebih dari 5 tahun di Kota Medan, sehingga diperoleh 30 usaha kuliner. Pengujian

menunjukkan bahwa literasi keuangan berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha kuliner. Para manajer dan karyawan memahami pentingnya literasi keuangan dalam strategi pengembangan usaha. Sikap dan perilaku literasi yang ditunjukkan oleh mereka diatas rata-rata untuk menunjang keberlangsungan usaha. Literasi keuangan yang tepat dan baik memberikan dampak keberlangsungan usaha kuliner yang masih tetap dapat bersaing dipasar dalam waktu yang cukup lama, sehingga para pelaku usaha kuliner masih tetap eksis sampai saat ini. Hasil penelitian diperoleh bahwa literasi keuangan berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha kuliner di Kota Medan. Kemampuan literasi keuangan dan keberlangsungan usaha yang dimiliki oleh manajer dan karyawan diatas nilai rata-rata. Manajer usaha kuliner lebih tinggi kemampuan dalam literasi keuangan jika dibandingkan dengan karyawan.

Perbedaan dari penelitian terdahulu yang ketiga dengan penelitian ini yaitu dari sisi tujuan penelitian, dimana penelitian terdahulu ketiga bertujuan untuk menganalisis literasi keuangan terhadap keberlangsungan usaha kuliner. Subjek penelitian merupakan usaha kuliner khas dan beroperasi lebih dari 5 tahun di Kota Medan, sehingga diperoleh 30 usaha kuliner. Sedangkan peneliti bertujuan untuk menganalisis kinerja keuangan pada kelangsungan bisnis UMKM Rumah Makan studi kasus pada Kelurahan Penggilingan Cakung Jakarta Timur pada tahun 2019 – 2021.

Penelitian keempat yang dilakukan Elisabeth, *et. al.*, (2018) Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kinerja UMKM khususnya pada sektor Industri Kecil Formal yang ada di Kabupaten Merauke. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan menggunakan data primer dan sekunder. Objek dalam penelitian ini adalah UMKM sektor industri kecil formal yang terdaftar di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Merauke yang seluruhnya berjumlah 484 unit. Hasil penelitian menunjukkan pada tahun 2017 tingkat pertumbuhan penjualan UMKM sektor industri kecil formal di kabupaten Merauke mengalami peningkatan dari 3,5% menjadi 4,2%, tingkat pertumbuhan modal mengalami penurunan dari 4,6% menjadi 3,7%, tingkat pertumbuhan tenaga kerja relatif sama hanya mengalami peningkatan sebesar 0,5%, tingkat pertumbuhan pasar mengalami peningkatan dari 14% menjadi 17%, tingkat

pertumbuhan Laba mengalami peningkatan dari 2,9% menjadi 5,2%. Secara keseluruhan kinerja UMKM sektor industri kecil formal masih tergolong rendah. Hampir semua indikator kinerja mengalami peningkatan tetapi peningkatannya masih rendah. Hasil penelitian secara keseluruhan apabila dilihat dari indikator pengukuran penjualan, modal, tenaga kerja, dan Laba kinerja UMKM sektor industri kecil formal di kabupaten Merauke masing tergolong sangat rendah. Hal inilah yang menyebabkan kelangsungan hidup UMKM di kabupaten Merauke rata-rata tidak berlangsung lama. Jumlah UMKM di kabupaten Merauke mengalami penurunan karena tidak sedikit UMKM yang mengalami kebangkrutan.

Perbedaan dari penelitian terdahulu keempat dengan penelitian ini yaitu dari segi tujuan penelitian, penelitian terdahulu keempat bertujuan untuk menganalisis kinerja UMKM khususnya pada sektor Industri Kecil Formal yang ada di Kabupaten Merauke. Sedangkan penelitian ini yang bertujuan untuk menganalisis kinerja keuangan pada kelangsungan bisnis UMKM Rumah Makan studi kasus pada Kelurahan Penggilingan Cakung Jakarta Timur.

Penelitian kelima yang dilakukan oleh Wardhani (2021). Tujuan dari Penelitian ini menguji pengaruh penggunaan berkelanjutan aplikasi kasir berbasis cloud terhadap kinerja UKM selama Covid-19 Pandemic. Kedua pendekatan kuantitatif dan kualitatif digunakan. Sampel adalah makanan dan minuman Usaha Kecil dan Menengah yang berlokasi di Kota Malang, Indonesia. Data kuantitatif diambil dari distribusi kuesioner sampel UKM dan dianalisis dengan menggunakan SPSS 21 dengan Metoda regresi linier berganda, yang menunjukkan ada hubungan antara penggunaan berkelanjutan titik penjualan berbasis cloud pada kinerja non-keuangan UKM selama pandemi Covid-19. Beberapa perwakilan UKM, pemilik atau manajer, juga diwawancarai untuk mendapatkan wawasan lebih lanjut dan untuk mengkonfirmasi temuan kuantitatif. Technology Continuance Theory (TCT) digunakan untuk menjelaskan hubungan antara penggunaan aplikasi kasir berbasis cloud pada kinerja UKM selama pandemi Covid-19. Namun, hasil dari kedua pendekatan tersebut menemukan bahwa ada hubungan positif antara penggunaan berkelanjutan dari titik penjualan berbasis cloud pada kinerja non-keuangan UKM selama pandemi Covid-19 dan

hubungan antara penggunaan berkelanjutan dari titik penjualan berbasis cloud pada keuangan UKM kinerja negatif. Hasil penelitian pertama, alasan UKM menggunakan kasir berbasis cloud, Yang menyederhanakan proses akuntansi dalam bisnis khususnya pemilik dapat memperoleh laporan lengkap tentang bisnis tersebut kegiatan yang berkaitan dengan penjualan, inventaris, dan pelanggan pada siang hari sehingga mereka melakukannya tidak perlu menghitung sendiri. Kedua, sebagian besar pemilik UKM yang diwawancarai mengalami penurunan penjualan selama minggu pertama, dan beberapa di antaranya memutuskan untuk menutup bisnis mereka untuk sementara karena pandemi Covid-19. Ketiga, hampir semua UKM menerapkan diskon, maksimalkan pemanfaatan layanan pengiriman online, dan meningkatkan pemasaran digital mereka melalui sosial media.

Perbedaan dari penelitian terdahulu kelima dengan penelitian ini yaitu tujuan penelitian, dimana penelitian terdahulu kelima bertujuan untuk menguji pengaruh penggunaan berkelanjutan aplikasi kasir berbasis cloud terhadap kinerja UKM selama Covid-19 Pandemic. Sedangkan peneliti bertujuan untuk menganalisis kinerja keuangan pada kelangsungan bisnis UMKM Rumah Makan studi kasus pada Kelurahan Penggilingan Cakung Jakarta Timur pada tahun 2019 – 2021. lalu penelitian kelima menggunakan dua pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Sedangkan peneliti hanya memakai pendekatan kualitatif saja.

Penelitian keenam yang dilakukan Suwetja, *et. al.*, (2017). Aset tetap merupakan salah satu dari beberapa syarat yang harus dimiliki perusahaan dalam mendukung kegiatan operasional perusahaan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perlakuan akuntansi Aset tetap yang diterapkan pada Perum Bulog Divre Sulawesi Utara dan Gorontalo dibandingkan dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 16, Perolehan Aset tetap, pengeluaran setelah perolehan Aset tetap, penyusutan Aset tetap, penghentian dan pelepasan Aset tetap, penyajian dan pengungkapan Aset tetap pada laporan keuangan. Metoda yang digunakan dalam penelitian ini adalah Metoda deskriptif. Dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan penulis memperoleh hasil penelitian bahwa kebijakan perusahaan dalam perlakuan akuntansi sudah sesuai dengan PSAK No.16. Saran sebaiknya perusahaan menerapkan Metoda penyusutan saldo

menurun (*decline balanced method*) untuk Aset tetap yang bukan bangunan. Dimana Metoda ini sesuai dengan ketentuan pasal 11 undang-undang nomor 36 tahun 2008 tentang pajak penghasilan dan PSAK NO. 16 tentang Aset tetap.

Perbedaan dari penelitian terdahulu keenam dengan penelitian ini yaitu dari tujuan dan Metoda. Dimana penelitian terdahulu keenam bertujuan untuk mengetahui perlakuan akuntansi Aset tetap yang diterapkan pada Perum Bulog Divre Sulawesi Utara dan Gorontalo dibandingkan dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 16, Perolehan Aset tetap, pengeluaran setelah perolehan Aset tetap, penyusutan Aset tetap, penghentian dan pelepasan Aset tetap, penyajian dan pengungkapan Aset tetap pada laporan keuangan. Sedangkan peneliti bertujuan untuk menganalisis kinerja keuangan pada kelangsungan bisnis UMKM Rumah Makan studi kasus pada Kelurahan Penggilingan Cakung Jakarta Timur pada tahun 2019 – 2021. Lalu Metoda pada penelitian terdahulu keenam Metoda yang digunakan dalam penelitian ini adalah Metoda deskriptif. Sedangkan peneliti hanya memakai pendekatan kualitatif saja.

Penelitian ketujuh yang dilakukan Bartolacci *et. al.*, (2019). Berdasarkan data Aset 20 tahun yang dikumpulkan dari database Web of Science, penelitian ini bertujuan untuk menyajikan peta pengetahuan komprehensif tentang struktur intelektual bidang studi keberlanjutan dan kinerja keuangan di perusahaan kecil dan menengah (UKM). Analisis bibliometrik dan Metoda tinjauan pustaka sistematis digunakan dengan menganalisis artikel yang diterbitkan antara 1999 dan 2018, menggunakan perangkat lunak VOSViewer. Studi ini memberikan gambaran umum tentang artikel, penulis, jurnal paling berpengaruh, dan tema penelitian. Hasil penelitian mengungkapkan adanya tiga tema dalam penelitian: peran inovasi dan kewirausahaan serta dampaknya terhadap keberlanjutan di UKM (klaster 1), tanggung jawab sosial perusahaan dalam konteks UKM (klaster 2), serta isu pengelolaan dan lingkungan hijau bagi UKM (klaster 3). Singkatnya, makalah ini membahas wawasan yang menonjol dari analisis penelitian dan merekomendasikan arah penelitian di masa depan untuk bidang tersebut.

Perbedaan dari penelitian terdahulu ketujuh dengan penelitian ini yaitu dari segi tujuan dan Metoda penelitian dimana penelitian ketujuh bertujuan untuk

menyajikan peta pengetahuan komprehensif tentang struktur intelektual bidang studi keberlanjutan dan kinerja keuangan di perusahaan kecil dan menengah (UKM). Sedangkan penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kinerja keuangan pada kelangsungan bisnis UMKM Rumah Makan studi kasus pada Kelurahan Penggilingan Cakung Jakarta Timur pada tahun 2019 – 2021. Lalu pada Metoda penelitian terdahulu ketujuh menggunakan Metoda perangkat lunak VOSViewer sedangkan penelitian ini menggunakan Metoda pengolahan data dalam penelitian dari Microsoft Excel.

Penelitian kedelapan yang dilakukan oleh Khalid, *et. al.*, (2020) Pandemi COVID-19 saat ini telah memengaruhi bisnis di seluruh dunia yang memengaruhi hampir setiap sektor bisnis dan industri. Khususnya, UKM telah terpukul parah karena sumber daya dan keahlian yang terbatas. Bagaimana pengusaha yang menjalankan UKM dapat mengelola keuangan mereka, studi saat ini mencoba untuk memeriksa hubungan antara kemandirian kewirausahaan, ketahanan kewirausahaan, perilaku kerja inovatif terhadap kinerja keuangan di antara UKM di Kazakhstan selama periode kritis Covid-19. Melalui pemodelan persamaan struktural pada UKM yang beroperasi di layanan makanan di Almaty Kazakhstan, penelitian menemukan hubungan yang signifikan antara efikasi diri wirausaha, ketahanan wirausaha, dan kinerja keuangan UKM. Sejalan dengan itu, penelitian ini juga melaporkan moderasi yang signifikan dari perilaku kerja inovatif pada hubungan kewirausahaan dan kinerja keuangan. Studi ini mengedepankan implikasi untuk teori dan praktik. Hasil penelitian ini berupaya untuk menyelidiki peran dan hubungan antara self-efficacy kewirausahaan dan ketahanan terhadap memanfaatkan kinerja keuangan. Studi juga menguji moderasi perilaku kerja inovatif asosiasi langsung antara kewirausahaan kemandirian, ketahanan, dan kinerja keuangan.

Perbedaan dari penelitian terdahulu kedelapan dengan penelitian ini yaitu dari segi tujuan dimana penelitian kedelapan terdahulu telah memengaruhi bisnis di seluruh dunia yang memengaruhi hampir setiap sektor bisnis dan industri. Khususnya, UKM telah terpukul parah karena sumber daya dan keahlian yang terbatas. Sedangkan penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kinerja

keuangan pada kelangsungan bisnis UMKM Rumah Makan studi kasus pada Kelurahan Penggilingan Cakung Jakarta Timur pada tahun 2019 – 2021.

Penelitian kesembilan yang di lakukan Mohsin, *et. al.*, (2020) Wabah penyakit virus korona (COVID-19) telah sangat mempengaruhi ekonomi global dan Pakistan. Korban utama wabah COVID-19 adalah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Penelitian ini bertujuan untuk menilai dampak wabah COVID-19 pada bisnis tersebut dan memberikan rekomendasi kebijakan untuk membantu UMKM dalam mengurangi kerugian bisnis dan bertahan melewatikrisis. Kami mengadopsi metodologi eksplorasi dengan meninjau literatur yang tersedia secara komprehensif, termasuk dokumen kebijakan, makalah penelitian, dan laporan di bidang yang relevan. Selanjutnya, untuk menambah bukti empiris, kami mengumpulkan data dari 184 UMKM Pakistan dengan mengelola kuesioner online. Data dianalisis melalui statistik deskriptif. Hasilnya menunjukkan bahwa sebagian besar perusahaan yang berpartisipasi telah terkena dampak yang parah dan mereka menghadapi beberapa masalah seperti keuangan, gangguan rantai pasokan, penurunan permintaan, penurunan penjualan dan keuntungan, antarlain. Selain itu, lebih dari 83% perusahaan tidak siap atau tidak berencana untuk menangani situasi seperti itu. Lebih lanjut, lebih dari dua pertiga perusahaan yang berpartisipasi melaporkan bahwa mereka tidak dapat bertahan jika penguncian berlangsung lebih dari dua bulan. Temuan penelitian kami konsisten dengan penelitian sebelumnya. Berdasarkan hasil penelitian, berbagai rekomendasi kebijakan diusulkan untuk mengurangi dampak buruk wabah pada UMKM. Meskipun rekomendasi kebijakan yang kami sarankan mungkin tidak cukup untuk membantu UMKM melewati krisis yang sedang berlangsung, langkah-langkah ini akan membantu mereka mengatasi badai. Hasil penelitian UMKM mewakili lebih dari 90% perusahaan nasional di Pakistan dan berkontribusi 40% ke PDB, dengan lebih dari 40% untuk pendapatan ekspor yang dilakukan untuk mengetahui dampak COVID-19, membobol UMKM yang beroperasi di Pakistan untuk membantu pembuat kebijakan dan praktisi dalam merampingkan strategi untuk meringankan beban arus krisis bisnis ini. Temuan kami menggarisbawahi beberapa masalah yang dihadapi UMKM karena pandemi saat ini.

Perbedaan dari penelitian terdahulu kesembilan dengan penelitian ini yaitu dari segi tujuan penelitian terdahulu kesembilan telah untuk menilai dampak wabah COVID-19 pada bisnis tersebut dan memberikan rekomendasi kebijakan untuk membantu UMKM dalam mengurangi kerugian bisnis dan bertahan melewati krisis. Kami mengadopsi metodologi eksplorasi dengan meninjau literatur yang tersedia secara komprehensif, termasuk dokumen kebijakan, makalah penelitian, dan laporan di bidang yang relevan. Berbeda dengan peneliti ini yang bertujuan untuk menganalisis kinerja keuangan pada kelangsungan bisnis UMKM Rumah Makan studi kasus pada Kelurahan Penggilingan Cakung Jakarta Timur pada tahun 2019 – 2021.

Landasan Teori

Pada bab ini akan menggunakan teori terkait pengertian UMKM, klasifikasi UMKM lalu bagaimana peran UMKM dan selanjutnya masuk ke kinerja keuangan dimana ada 3 indikator yaitu Aset, Omzet, Laba Bersih (Ross, 2015).

Pengertian UMKM

UMKM adalah hasil kerja yang dicapai oleh individu dan menyesuaikan dengan peran atau tugas individu tersebut dalam suatu perusahaan pada suatu periode waktu tertentu, yang dihubungkan dengan suatu ukuran nilai atau standart tertentu dari perusahaan individu tersebut bekerja (Mutegi, 2015). Kinerja Usaha mikro kecil merupakan salah satu sasaran yang paling penting dari manajemen keuangan satu tujuan manajemen keuangan adalah untuk memaksimalkan kemakmuran pemilik selain memaksimalkan nilai perusahaan (Husnan dan Pudjiastuti, 2015).

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, pembedaan antara Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai Aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), Omzetrata-rata per tahun, atau jumlah

pekerja tetap. Namun definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Karena itu, memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar Negara (Tambunan, 2012 : 11)

Kinerja adalah penentuan secara periodik efektivitas operasional organisasi, bagian organisasi dan karyawannya berdasarkan sasaran, standar dan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya. Jadi kinerja adalah prestasi yang dicapai suatu organisasi atau entitas dalam periode akuntansi tertentu yang diukur berdasarkan perbandingan dengan berbagai standar (Sudiarta, 2014).

Klasifikasi UMKM di Indonesia

Menurut Sudiarta (2014) dalam perkembangannya, UMKM dapat diklasifikasikan menjadi 4 (empat) kelompok yaitu :

1. *Livelihood Activities*, merupakan UMKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima
2. *Micro Enterprise*, merupakan UMKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan
3. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor
4. *Fast Moving Enterprise*, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB)

Peran UMKM

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah kelompok usaha yang memiliki persentase serta kontribusi yang besar di Indonesia, selain itu kelebihan dari kelompok usaha ini adalah sudah terbukti tahan terhadap berbagai macam goncangan ekonomi, maka sudah menjadi keharusan untuk melakukan penguatan kelompok UMKM yang melibatkan banyak kelompok. Kriteria usaha yang termasuk dalam UMKM telah diatur dalam payung hukum berdasarkan

undang-undang, UMKM memiliki kontribusi atau peranan cukup besar, seperti Perluasan kesempatan kerja dan penyerapan tenaga kerja, pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB), penyediaan jaring pengaman terutama bagi masyarakat berpendapatan rendah untuk menjalankan kegiatan ekonomi produktif (www.bappenas; diakses pada tanggal 20 Mei 2021).

Meskipun dari sisi skala bisnis yang ditargetkan oleh bisnis UMKM masih relatif tidak sebesar perusahaan dengan skala besar, namun masih banyak orang yang nyaman melakukan bisnis dalam skala ini karena keunggulan yang ditawarkan pada bisnis usaha mikro dan kecil menengah serta keunggulan tersebut sulit didapatkan pada skala bisnis yang lebih besar, salah satu keunggulan yang utama pada sektor UMKM adalah kemudahan dalam mengadopsi dan mengimplementasikan teknologi baru dan inovasi dalam bisnis, adopsi teknologi terbaru menjadi lebih mudah dilakukan untuk meningkatkan pertumbuhan dan daya saing bisnis UMKM karena tidak memiliki birokrasi yang rumit dan struktur organisasi masih relatif ramping sehingga koordinasi dan komunikasi antar *managerial level* cenderung untuk mudah dilakukan. Selain kemudahan aplikasi teknologi, keunggulan lainnya yang dimiliki sektor UMKM adalah dalam hal menjaga hubungan baik antar karyawan, hal ini dikarenakan secara jumlah karyawan masih lebih kecil, dan yang terakhir adalah dalam hal fleksibilitas bisnis yang dapat lebih mudah untuk menyesuaikan bisnis dengan kondisi pasar yang dinamis (www.bappenas; diakses pada tanggal 20 Mei 2021).

Setelah masuknya kondisi pandemi peran UMKM berada di tengah ketidakpastian ekonomi akibat pandemi Covid-19, sejatinya Indonesia memiliki sektor Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) yang bisa bergerak sebagai pondasi perekonomian nasional dan berkontribusi kepada kebangkitan ekonomi Indonesia dan di jelaskan oleh (www.bappenas; diakses pada tanggal 20 Mei 2021) bahwa Peran UMKM terdiri atas :

1. Perluasan kesempatan kerja dan penyerapan tenaga kerja
2. Penyediaan jaring pengaman terutama bagi masyarakat berpendapatan rendah untuk menjalankan kegiatan ekonomi produktif.
3. Pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB).

Kinerja Keuangan

Kinerja keuangan adalah suatu analisis yang dilakukan untuk melihat sejauh mana suatu perusahaan telah melaksanakan dengan menggunakan aturan-aturan pelaksanaan keuangan secara baik dan benar. Kinerja keuangan perusahaan yang baik adalah pelaksanaan aturan-aturan yang berlaku sudah dilakukan secara baik dan benar (Fahmi, 2018 : 142).

Ross *et. al.*, (2015) *profitabilitas* merupakan elemen penting untuk menilai keberhasilan manajemen didalam mengelola kinerja keuangan perusahaan yang fundamental. *Profitabilitas* menunjukkan kemampuan manajemen didalam menghasilkan Laba dengan memanfaatkan berbagai sumber keuangan didalam perusahaan. Semakin efektif tingkat pengelolaan menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan dalam menghasilkan Laba semakin membaik (Yusra,2016).

Kinerja keuangan merupakan suatu usaha formal untuk mengevaluasi efisiensi dan efektivitas perusahaan dalam menghasilkan Laba dan posisi kas tertentu. Dengan pengukuran kinerja keuangan, dapat dilihat prospek pertumbuhan dan perkembangan keuangan perusahaan. Perusahaan dikatakan berhasil apabila perusahaan telah mencapai suatu kinerja tertentu yang telah ditetapkan (Hery, 2015). Manfaat penilaian kinerja bagi manajemen adalah sebagai berikut (Hery, 2015):

- a. Mengelola operasi karyawan secara efektif dan efisien karyawan secara maksimal.
- b. Pengambilan keputusan yang berhubungan dengan karyawan seperti promosi, transfer, dan pemberhentian.
- c. Menyediakan kebutuhan pelatihan dan pengembangan karyawan baru.

Aset

Perusahaan yang Asetnya memadai untuk digunakan sebagai jaminan pinjaman cenderung akan cukup banyak menggunakan utang. Aset yang

digunakan oleh banyak perusahaan dapat menjadi jaminan yang baik, sementara tidak untuk Aset dengan tujuan khusus (Brigham dan Houston 2014 :188)

Aset merupakan salah satu harta kekayaan yang dimiliki setiap perusahaan. Aset dimiliki perusahaan digunakan untuk menjalankan operasionalnya sehingga kinerja perusahaan akan maksimal dan mendapatkan Laba yang optimal. Aset yang dimiliki dan digunakan oleh perusahaan tidak dimaksudkan untuk dijual sebagai bagian dari operasi normal. Aset adalah yang bersifat jangka panjang atau secara relatif memiliki sifat permanen seperti peralatan, piring, gedung, dan tanah, Berdasarkan beberapa pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa Aset merupakan salah satu jenis kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan yang dibeli bukan untuk dijual, yang digunakan untuk memperlancar kegiatan operasional perusahaan dan dapat digunakan lebih dari satu periode penjualan (Warren, 2015: 493).

Dari sudut pandang substansinya Aset dapat dibagi (Warren, 2015: 493):

- 1) Aset berwujud adalah Aset yang dimiliki oleh perusahaan yang berwujud, atau ada secara fisik serta tidak dimaksudkan untuk dijual sebagai bagian dari operasi normal. Aset tetap berwujud dibagi menjadi lima bagian, antara lain :
 - a) Tanah
 - b) Bangunan
 - c) Kendaraan
 - d) Peralatan
- 2) Aset Tidak Berwujud merupakan Aset jangka panjang yang tidak eksis secara fisik yang bermanfaat bagi perusahaan dan tidak untuk dijual. Aset tidak berwujud terdiri dari :
 - a) Paten
 - b) Hak Cipta dan Merek dagang

Omzet

Omzet adalah jumlah uang hasil penjualan barang (dagangan) tertentu selama masa jual dan beli atau perniagaan pada umumnya adalah pekerjaan membeli barang dari suatu tempat dan suatu waktu dan menjual barang tersebut di tempat dan waktu lainnya untuk memperoleh keuntungan (Nurfitria, 2015). Omzet juga merupakan hasil dari penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan sebelumnya, kemudian menghasilkan uangz sehingga perusahaan akan mendapatkan labadari setiap penjualan barang per unitnya (Suharyono, 2016).

Salah satu hal penting bagi UMKM yaitu mengetahui apakah produk yang mereka jual dapat disukai atau tidak di pasaran. Menurut Suharyono Banyak faktor yang dapat kita lakukan untuk menaikkan Omzet penjualan dalam berwirausaha. Meningkatkan Omzet dagang, meliputi:

- a) Harus memiliki kepribadian unggul dan bukan hanya sekedar pandai menjual. Pedagang harus mempunyai kesabaran dan kerendahan hati terhadap semua orang. Mereka juga harus ramah dan tidak boleh sombong meskipun memiliki segudang pengalaman menjual.
- b) Membangun jaringan adalah mutlak harus dilakukan oleh para pedagang saat ini mengingat pelanggan sudah saling terhubung dengan kemajuan teknologi internet. Mereka saling berkomunikasi untuk mendapatkan informasi.
- c) Menghargai Pelanggan akan lebih mudah dilakukan jika penjual mau berkorban dengan memberikan perhatian. Penjual dapat membantu perusahaan meningkatkan citra merek produk yang dijual dengan lebih menghargai pelanggan.

Omzet dagang sangat bergantung pada wilayah penjualan yang akan dikelola. Wilayah penjualan yang potensial atau sering disebut dengan istilah “lahan basah” sering menjadi rebutan para pedagang. Jika pertama kali masuk ke dalam wilayah penjualan yang baru, maka yang harus dilakukan adalah menganalisis wilayah tersebut dengan mengetahui potensi pasarnya. Selain itu

mengamati pesaing yang ada di wilayah tersebut, mengingat jumlah pesaing berkaitan langsung dengan pencapaian penjualan (Ryyani, 2017).

Laba Bersih

Pertumbuhan Laba merupakan peningkatan Laba yang diperoleh perusahaan dibandingkan dengan Laba pada periode sebelumnya. Sehingga, dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan Laba menggambarkan bagaimana kemampuan suatu perusahaan untuk meningkatkan Laba yang diperoleh pada suatu periode dibandingkan periode sebelumnya (Keown *et. al.*, 2011: 135)

Hal yang pertama dilaporkan pada Laba rugi adalah pendapatan dan beban dari kegiatan UMKM, bagian selanjutnya meliputi hutang yang dibayarkan dan hal terakhir yang dilaporkan adalah Laba Bersih (Ross *et. al.*, 2015: 29)

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2017) penghasilan bersih (laba) seringkali digunakan sebagai ukuran kinerja atau sebagai dasar bagi ukuran yang lain. Pertumbuhan Laba adalah peningkatan Laba perusahaan dibandingkan Laba periode sebelumnya (Keown et al., 2017: 136). Pertumbuhan Laba adalah peningkatan dan penurunan Laba yang diperoleh perusahaan dibandingkan dengan periode atau tahun sebelumnya. Besar kecilnya Laba sebagai pengukur kenaikan aktiva sangat tergantung pada ketepatan pengukuran pendapatan dan biaya (Estininghadi 2018).

Return on Assets (ROA)

(Ros et al., 2015 : 72) Ukuran laba untuk setiap keuntungan dari Aset, ROA dapat di denifikasikan dengan berbagai cara, tetapi paling umum berikut ini :

$$ROA = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}}$$

Total Assets Turnover Ratio (TATO)

Menurut Keown, et al., (2017: 143) rasio ini merupakan ukuran dari keseluruhan efisiensi Aset yang berdasarkan pada hubungan antara penjualan perusahaan dengan total Aset dengan rumus di bawah ini :

$$\text{TATO} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Aset}}$$

Net Profit Margin (NPM)

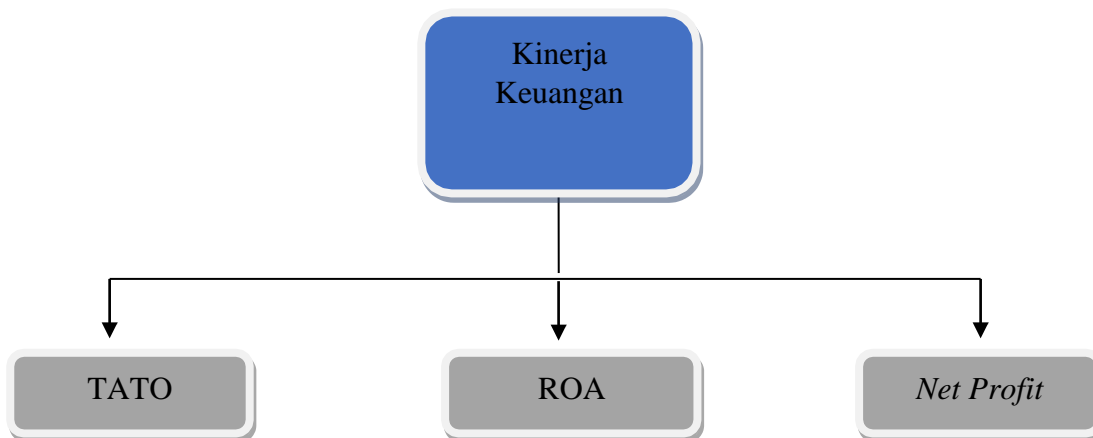
(Ross, et al., 2015: 72) NPM diperoleh dengan membandingkan laba operasional dengan penjualan. Semakin tinggi tingkat rasio, menunjukkan bahwa profitabilitas perusahaan semakin baik sehingga investor tertarik untuk menanamkan modalnya. Margin Laba Bersih sama dengan Laba Bersih dibagi dengan penjualan bersih dengan rumus seperti ini :

$$\text{NPM} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}}$$

Kerangka Konseptual Penelitian

Kerangka konseptual adalah keterkaitan antara teori-teori atau konsep yang mendukung dalam penelitian yang digunakan sebagai pedoman dalam menyusun sistematis penelitian (Sugiyino, 2019: 95).

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual



Sumber : di kembangkan untuk penelitian ini, 2021

Berdasarkan Kerangka konseptual penelitian diatas dapat diinterpretasikan bahwa kinerja keuangan sebagai alat ukur untuk melihat sejauh mana kinerja UMKM dengan melihat dari tiga indikator yaitu TATO, ROA dan *Net Profit* sehingga dapat melihat apakah suatu usaha UMKM dapat berkelanjutan bisnisnya.

Disini *Total Asset Turn Over* (TATO) merupakan jenis rasio yang digunakan untuk mengukur perputaran semua aktifitas yang dimiliki oleh UMKM baik dari segi peralatan bahan untuk masak dan mengukur berapa jumlah penjualan yang diperoleh dari tiap masakan yang sudah terjual. Dengan kata lain aktifitas ini digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi UMKM dalam memanfaatkan Aset yang dimiliki dalam memperoleh keuntungan maupun kerugian.

Sedangkan pengertian tentang perputaran Aset untuk mengukur kemampuan Aset UMKM dalam memperoleh Pendapatan, makin cepat Aset UMKM berputar makin besar pendapatan UMKM yang dihasilkan oleh UMKM tersebut apabila perputaran UMKM melemah maka mengakibatkan kerugian bagi UMKM disini seharusnya pengusaha-pengusaha wajib memperhatikan penjualannya dan melakukan inovasi terbaru supaya perputaran Aset masih dapat berjalan.

Seperti yang disebutkan sebelumnya, rasio perputaran Aset ini digunakan untuk seberapa efisiennya sebuah perusahaan menggunakan Asetnya untuk menghasilkan penjualan. Ini artinya, semakin tinggi rasionya semakin efisien perusahaan tersebut menggunakan Asetnya untuk menghasilkan penjualan. Sebaliknya Rasio Perputaran Aset yang rendah menandakan kurang efisiennya manajemen dalam menggunakan Asetnya dan kemungkinan besar adanya masalah manajemen ataupun produksinya.

Nilai 1 pada Rasio ini berarti penjualan bersihnya sama dengan rata-rata total Aset pada tahun tersebut, Dengan kata lain, perusahaan telah menghasilkan 1 rupiah penjualan pada setiap rupiah yang diinvestasikan dalam Asetnya.

Perlu diketahui bahwa, sama seperti rasio-rasio analisis keuangan lainnya, Rasio Perputaran Aset ini juga berbeda-beda pada setiap industri. Ada Industri

yang dapat mengelola dan menggunakan Asetnya dengan sangat efisien, ada juga industri tertentu yang tidak dapat menggunakannya dengan efisien. Oleh karena itu, Rasio perputaran Aset ini ialah industri yang bergerak di bidang yang sama.

Selanjutnya peneliti juga ingin membahas *Return on Asset* (ROA) ialah salah satu jenis rasio profitabilitas yang mampu menilai kemampuan perusahaan dalam hal memperoleh laba dari aktiva yang digunakan. *Return on Aset* (ROA) akan menilai kemampuan perusahaan berdasarkan penghasilan keuntungan masa lampau agar bisa dimanfaatkan pada masa atau periode selanjutnya.

ROA digunakan untuk bisa mengevaluasi apakah pihak manajemen sudah mendapatkan imbalan yang sesuai berdasarkan Aset yang sudah dimilikinya. Rasio tersebut adalah suatu nilai yang sangat berguna bila seseorang ingin mengevaluasi seberapa baik perusahaan telah menggunakan dananya.

Dengan demikian, bisa dimengerti bahwa *Return on Assets* merupakan rasio yang menunjukkan hasil dari jumlah Aset yang digunakan dalam perusahaan atau suatu ukuran tentang efisiensi manajemen. ROA menunjukkan hasil dari seluruh Aset yang dikendalikan dengan mengabaikan sumber pendanaan. Biasanya nilai dari ROA disajikan dalam bentuk persentase. Dalam imbal hasil investasi, juga dapat disebut dengan *Return on Investment* (ROI).

Dan terakhir *Net profit* Rasio ini digunakan untuk memberi analisis gambaran tentang stabilitas keuangan perusahaan. Perusahaan yang menghasilkan keuntungan lebih besar per nilai dari penjualan berarti lebih efisien. Efisiensi itu membuat perusahaan lebih mungkin bertahan ketika lini produk tidak memenuhi harapan, atau ketika periode kontraksi ekonomi menghantam perekonomian yang lebih luas.

Laba Bersih dapat menunjukkan seberapa baik perusahaan mengubah penjualannya menjadi laba. Dengan kata lain, persentase yang dihitung dengan persamaan margin Laba Bersih adalah persentase pendapatan Anda yang merupakan laba yang disimpan perusahaan.

Sebaliknya, rasio ini juga menunjukkan jumlah pendapatan yang hilang melalui biaya dan pengeluaran yang terkait dengan bisnis Anda. Ini dapat membantu analisis untuk mengetahui apakah sebuah bisnis harus fokus pada pengurangan pengeluaran.

Baik penjualan bersih dan pendapatan bersih terkait satu sama lain, dalam hal itu pengeluaran dapat meningkatkan harga dan menurunkan penjualan tergantung pada produk dan audiens Anda.

Misalnya, meningkatkan biaya untuk menghasilkan produk yang lebih berkualitas dapat menarik cukup banyak pelanggan untuk meningkatkan penjualan bersih. Di sisi lain, peningkatan biaya juga dapat menurunkan penjualan bersih jika terlalu banyak biaya tersebut yang dibebankan kepada pelanggan dalam bentuk harga yang lebih tinggi.