

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan kumpulan penelitian yang berkaitan dengan pembahasan maupun variabel penelitian, digunakan untuk mengetahui persamaan dan perbedaan antara satu penelitian dengan penelitian lain.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama, Tahun, Judul	Metode Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
1	M. Wahyuddin Abdullah (2019) <i>“Islamic Economiccreative solutions for small and medium Enterprises in the short and long term”</i>	Analisis Deskriptif	UKM, Solusi Kreatif, Ekonomi Islam	Bahwa solusi ekonomi Islam yang tepat untuk mengatasi hambatan ekonomi UKM adalah untuk menyediakan keuangan Islam, memperkuat manajemen, dan menggunakan fitur teknologi keuangan (Fintech) dan membangun hubungan dengan pelanggan.
2	Ninda Anggriani	Deskriptif	Pinjaman,	Terdapat perbedaan Dilanjutkan

Lanjutan

	(2016) “Analisis perbedaan pendapatan usaha mikro sebelum dan setelah pemberian kredit oleh Koperasi Serba Usaha”	Kuantitatif	Pendapatan	signifikan pendapatan pelaku UMKM di Koperasi Serba Usaha di Kota Batu sebelum dan setelah menerima kredit dari lembaga keuangan.
3	Atina Fiqha (2018) “Analisis kinerja keuangan sebelum dan sesudahnya beroperasi perusahaan digital berbasis aplikasi online	Metode Kuantitatif	Kinerja Keuangan, ROA, Current Rasio	Terdapat pengaruh positif antara Return On Asset, Current Ratio serta Total Asset Turnover sebelum dan sesudah munculnya perusahaan digital berbasis online namun tidak untuk Debt Ratio.
4	Bhenu Artha (2019) “Analisis perbedaan pendapatan UMKM sebelum dan setelah menerima kredit dari Lembaga Keuangan”	Deskriptif Kuantitatif	UMKM, Kredit ,Pendapatan	Terdapat perbedaan signifikan pendapatan para pelaku UMKM di Kalipakem, Pundong, Bantul, Yogyakarta sebelum dan setelah menerima kredit dari lembaga keuangan.
5	Humaeroh MH,	Deskriptif	Kinerja	Setelah adanya

Dilanjutkan

Lanjutan

Nurdin (2017)	Kuantitatif	Keuangan, Fintech,	Fintech terdapat perubahan yang signifikan dalam BPR.
"Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan BPR sebelum dan sesudah adanya Fintech"			

Sumber : Jurnal dan Skripsi

Adapun persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah penggunaan uji beda *paired sample t-test*. Penelitian ini mengacu pada penelitian dari Bhenu Artha (2019) dimana penelitian tersebut menggunakan uji beda *paired sample t-test* yang mana uji analisis penelitian tersebut sama dengan penelitian yang saat ini dilakukan oleh peneliti yaitu tentang “*Analisa perbedaan pendapatan mikro sebelum dan setelah menerima pinjaman kredit dari PNM Mekar*”.

Perbedaan peneliti saat ini dengan penelititerdahulu yang telah dikemukakan oleh M. Wahyuddin Abdullah (2019), Ninda Anggriani (2016), Atina Fiqha (2018), Bhenu Artha (2019), Humaeroh MH, Nurdin (2017) adalah :

1. Penelitian saat ini berfokus pada pelaku Usaha Mikro yang telah melakukan pinjaman pada PNM Mekar.
2. Penelitian saat ini menganalisa Perbedaan Pendapatan Mikro Sebelum dan Setelah menerima Pinjaman Kredit dari PNM Mekar

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Pengertian Pendapatan

Menurut Skousen, Stice dan Stice (2010;161), menjelaskan definisi pendapatan adalah sebagai berikut:

“Revenues are inflows or other enhancements of assets of an entity or settlements of its liabilities (or a combination of both) from delivering or producing goods, rendering services, or carrying out other activities that constitute the entity’s ongoing major or central operations”.

Dari keterangan di atas dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan suatu arus masuk maupun penyelesaian kewajiban (atau kombinasi keduanya) dari pengiriman atau produksi barang, memberikan jasa atau melakukan aktivitas lain yang merupakan aktivitas utama atau aktivitas utama yang sedang berlangsung

Munandar (2006) mengatakan pendapatan adalah suatu penambahan asset atas yang mengakibatkan bertambahnya owners equity, tetapi bukan karena penambahan modal baru dari pemiliknya dan bukan pula merupakan penambahan asset yang dikarenakan bertambahnya liabilities.

Dalam akuntansi, pendapatan merepresentasi capaian atau hasil dan biaya merepresentasi upaya. Dengan demikian, konsep upaya dan hasil mempunyai implikasi bahwa pendapatan

dihasilkan oleh biaya. Artinya hanya dengan biaya, pendapatan dapat tercipta. Pendapatan timbul karena peristiwa atau transaksi pada saat tertentu dan bukan karena proses selama satu periode (Suwardjono, 2005).

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2007) Pendapatan adalah arus masuk bruto manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama periode yang mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak termasuk dari kontribusi penanaman modal. Pendapatan hanya terdiri dari arus masuk bruto manfaat ekonomi yang diterima oleh perusahaan untuk dirinya sendiri. Jumlah yang ditagih untuk dan atau atas nama pihak ketiga bukan merupakan pendapatan karena tidak menghasilkan manfaat ekonomi bagi perusahaan dan tidak mengakibatkan kenaikan ekuitas.

Jadi dapat disimpulkan pengertian Pendapatan penelitian ini adalah aliran masuk kas dalam laporan keuangan yang dihitung dari jumlah barang dagangan yang terjual setelah dikurangi biaya-biaya yang berupa pembelian barang dagangan maupun biaya-biaya yang berasal dari hasil penggunaan pinjaman yang diberikan oleh PNM Mekar. Karena dalam melakukan suatu aktivitas usaha, manajemen perusahaan tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh dalam suatu periode akuntansi yang di akui sesuai dengan prinsip-prinsip yang berlaku umum.

Tingkat pendapatan merupakan salah satu kriteria maju tidaknya suatu daerah. Bila pendapatan suatu daerah relatif rendah, dapat dikatakan bahwa kemajuan dan kesejahteraan tersebut akan rendah pula. Kelebihan akan konsumsi maka akan disimpan pada bank yang tujuannya adalah untuk berjaga-jaga apabila baik kemajuan dibidang pendidikan, produksi dan sebagainya juga mempengaruhi tingkat tabungan masyarakat. Demikian pula hanya bila pendapatan masyarakat suatu daerah relatif tinggi maka tingkat kesejahteraan suatu daerah tersebut tinggi pula. Tinggi rendahnya pengeluaran tergantung pada kemampuan keluarga dalam mengelola penerimaan atau pendapatannya. Selain itu pengalaman berusaha juga mempengaruhi pendapatan. Semakin baiknya pengalaman berusaha seseorang maka semakin berpeluang dalam meningkatkan pendapatan.

Usaha peningkatan pendapatan masyarakat dapat dilakukan dengan pemberantasan kemiskinan yaitu membina kelompok masyarakat dapat dikembangkan dengan pemenuhan modal kerja, ketetapan dalam penggunaan modal kerja diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan usaha sesuai dengan yang diharapkan sehingga upaya peningkatan pendapatan masyarakat dapat terwujud dengan optimal. Seperti yang dikemukakan oleh Toweulu bahwa

“untuk memperbesar pendapatan, seseorang anggota keluarga dapat mencari pendapatan dari sumber lain atau membantu pekerjaan kepala keluarga sehingga pendapatannya bertambah”.

Secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan (*Suparmoko, 2000*), yaitu :

1. Gaji dan Upah. Imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu maupun satu bulan.
2. Pendapatan dari Usaha Sendiri. Merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurangi dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga dan tenaga kerja berasal dari anggota keluarga sendiri, nilai sewa kapital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.
3. Pendapatan dari Usaha Lain. Pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja, dan ini biasanya merupakan pendapatan sampingan antara lain, pendapatan dari hasil menyewakan asset yang dimiliki seperti rumah, ternak dan barang lain, bunga dari uang, sumbangan dari pihak lain, pendapatan dari pensiun, dan lain-lain.

Sedangkan menurut Boediono pendapatan seseorang dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu:

- a. Jumlah faktor-faktor produksi yang dimiliki yang bersumber pada hasil-hasil tabungan tahun ini dan warisan atau pemberian.
- b. Harga perunit dari masing-masing faktor produksi, harga ini ditentukan oleh penawaran dan permintaan di pasar faktor produksi.
- c. Hasil kegiatan anggota keluarga sebagai pekerjaan sampingan.

2.2.2 Pengertian Modal

Pengertian Modal Usaha menurut Kamus Besar BahasaIndonesia dalam Listyawan Ardi Nugraha (2011:9)

“modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan”. Modal dalam pengertian ini dapatdiinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis.

Dalam “Akuntansi” Modal merupakan hak pemilik atas kekayaan perusahaan. Kekayaan perusahaan dalam neraca dicatat sebagai aktiva. Dalam perusahaan berbentuk perseroan terbatas, modal terdiri dari modal disetor dan laba ditahan.

Penciptaan modal berarti menyisihkan sebagian kekayaan atau sebagian hasil produksi untuk maksud-maksud yang produktif. Seringkali terjadi kerancuan pengertian antara modal dan kredit, karena pembicaraan modal selalu terkait dengan masalah kredit. (Mubyarto, 1987: 93).

Sumber Modal

Pada dasarnya sumber modal dapat ditinjau dari asalnya, Sumber modal dapat dibedakan menjadi

a. Sumber dana intern (internal sources)

Modal yang berasal dari sumber intern adalah modal yang dibentuk atau dihasilkan sendiri didalam perusahaan.

Sumber modal intern ini berupa keuntungan yang ditahan (retained net profit) dan diakumulasi dari penyusutan barang-barang yang terkait dengan jalannya usaha (accumulated depreciations). Besarnya laba ditahan, selain tergantung pada besarnya laba yang diperoleh selama periode tertentu dalam menjalankan usaha, juga tergantung kepada “dividen policy” dan “plowing-back policy” yang dijalankan oleh perusahaan yang bersangkutan. Akumulasi penyusutan di dapat dari sejumlah dana yang di tahan atau di simpan untuk mengganti aktivas tetap yang akan diperbaharui atau penyusutan yang harus di perbaharui.

Besarnya jumlah akumulasi dana penyusutan yang dibentuk dari depresiasi setiap tahunnya, tergantung dari metode yang digunakan oleh masing-masing perusahaan itu sendiri, semakin besar jumlah akumulasi penyusutan itu berarti juga semakin besar pula sumber intern dari dana yang dihasilkan dalam perusahaan tersebut.

Jadi intinya adalah setiap perusahaan wajib menahan beberapa keuntungan dari usahanya untuk mengganti dana penyusutan barang-barang yang mereka gunakan dalam produksi atau dalam menjalankan usaha, nagh dana ini yang bisa kita sebut sumber modal intern.

b. Sumber dana ekstern (external sources).

Sumber ekstern adalah sumber dana yang berasal dari luar perusahaan. Penawaran pembiayaan eksternal dengan jumlah yang baru jangka panjang dan jangka pendek detekuitas baru yang dikeluarkan oleh perusahaan sebagai sumber dana (1990: 395) Cara pembelanjaan dalam upaya pemenuhan kebutuhan dalam usaha ini, sering juga di sebut pembelanjaan dari luar perusahaan atau eksternal financing. Dana yang berasal dari sumber eksternal adalah dana para kreditur ataupun pemilik, peserta maupun pengambil bagian dalam perusahaan. Modal yang di dapat dari para kreditur adalah merupakan hutang bagi perusahaan yang bersangkutan. Dan modal ini di sebut juga

sebagai modal asing atau pinjaman. Bentuk pembelanjaan atau dana penggunaan usaha yang menggunakan dana dari pinjaman tersebut disebut juga pembelanjaan dengan hutang (debt financing). Dana yang di dapat dari pemilik langsung, peserta didalam perusahaan adalah dana yang akan tetap ditanamkan di dalam perusahaan tersebut dan akan menjadi modal sendiri. Bentuk pembelanjaan dengan menggunakan dana yang berasal dari pemilik atau calon pemilik ini disebut pembelanjaan sendiri (equity financing). Sumber dana ekstern dapat diperoleh dari Supplier, bank-bank dan pasar modal.

2.2.3 Pinjaman Kredit

‘Kredit’ diambil dari bahasa Yunani ‘*credere*’ yang artinya kepercayaan akan kebenaran atau ‘*credo*’ yang berarti saya percaya.

Menurut keduanya menyatakan bahwa Kredit ialah suatu penyerahan uang, jasa atau barang dari satu pihak kepada pihak lain atas dasar kepercayaan dengan sebuah perjanjian mampu atau bisa membayar pada tanggal yang sudah disepakati. (MecleodRivai dan Veithzal)

Kredit adalah penyediaan uang atas atau tagihan yang dapat disamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara kreditur dengan debitur yang mewajibkan

pihak debitur untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. (Abdullah : 2003)

Sedangkan, Undang-undang Perbankan RI No. 10 tahun 1998 tentang perbankan menjelaskan bahwa,

“Kredit adalah penyediaan uang/ tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan/ kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.”

Adapun tujuan utama pemberian suatu kredit adalah sebagai berikut :

a. Mencari Keuntungan

Yaitu bertujuan untuk memperoleh hasil dari pemberian kredit tersebut. Hasil tersebut terutama dalam bentuk bunga yang diterima oleh bank/lembaga non bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang diibebankan kepada nasabah.

b. Membantu Usaha Nasabah

Tujuan lainnya adalah untuk membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana investasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan dana tersebut, maka pihak

debitur akan dapat mengembangkan dan memperluas usahanya.

c. Membantu Pemerintah

Bagi pemerintah semakin banyak kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka semakin baik, mengingat semakin banyak kredit berarti adanya peningkatan pembangunan di berbagai sektor. Keuntungan bagi pemerintah dengan menyebarnya pemberian kredit adalah sebagai berikut :

- a) Penerimaan pajak, dari keuntungan yang diperoleh nasabah dan bank.
- b) Membuka kesempatan kerja, dalam hal ini untuk kredit pembangunan usaha baru atau perluasan usaha akan membutuhkan tenaga kerja baru sehingga dapat menyedot tenaga kerja yang masih menganggur.
- c) Meningkatkan jumlah barang dan jasa, jelas sekali bahwa sebagian besar kredit yang disalurkan akan dapat meningkatkan jumlah barang dan jasa yang beredar di masyarakat.
- d) Menghemat devisa negara, terutama untuk produk-produk yang sebelumnya diimpor dan apabila sudah dapat diproduksi di dalam negeri dengan fasilitas kredit yang ada jelas akan dapat menghemat devisa negara.

- e) Meningkatkan devisa negara, apabila produk dari kredit yang dibiayai untuk keperluan ekspor.

Kredit pedesaan dibagi menjadi kredit formal (kredit yang disediakan oleh lembaga kredit formal yang berbahan hukum, baik bank maupun non bank); informal (kredit yang disediakan suatu lembaga atau perorangan yang tidak memiliki badan hukum seperti pelepas uang, warung atau toko, tukang kredit, dan kelompok simpan pinjam); dan program (kredit yang disediakan melalui program-program pemerintah yang bertujuan khusus dan diberikan dalam kurun waktu tertentu) (Wibowo dan Munawar, 2002 dalam Nurhayati, 2011).

Kredit dalam penelitian ini merupakan pinjaman yang diberikan oleh PNM Mekar kepada pelaku usaha lemah khususnya Usaha Mikro. Dalam pengertian mikro ekonomi, tujuan pemberian kredit guna mendapatkan suatu nilai tambah baik bagi nasabah (debitur) maupun bagi koperasi sebagai kreditur. Bagi nasabah sebagai debitur dengan mendapatkan kredit bertujuan untuk mengatasi kesulitan pembiayaan dan meningkatkan usaha dan pendapatan dimasa depan.

2.2.4 PNM Mekar

PNM (Persero) sebuah Lembaga Keuangan Khusus, sahamnya 100% milik Pemerintah, didirikan di Jakarta, 1 Juni 1999. PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) (PERSERO) atau

dikenal sebagai PT. PNM adalah suatu lembaga keuangan alternatif milik negara (BUMN) yang memberikan bantuan berupa pembiayaan dan jasa manajemen kepada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Dalam sejarah perkembangannya PT PNM telah mengalami beberapa perubahan.

PNM memiliki dua program yaitu PNM UlaMM dan PNM Mekaar. Untuk Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) merupakan layanan pinjaman modal untuk usaha mikro dan kecil. ULaMM merupakan bentuk terobosan bagi Perseroan karena penyaluran pembiayaannya dilakukan secara langsung, baik kepada perorangan maupun Bidang Usaha. ULaMM diluncurkan pada Agustus 2008, dan telah dilengkapi dengan penyertaan pelatihan, jasa konsultasi, pendampingan, serta dukungan pengelolaan keuangan dan akses pasar bagi nasabah. Kini, ULaMM tersebar dalam 631 unit pembiayaan, dengan cakupan wilayah lebih dari 2.358 kecamatan di Indonesia. Sedangkan untuk Jenis Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera) merupakan layanan pinjaman modal bagi perempuan prasejahtera yang akan membuka UMKM. Produk layanan yang diluncurkan pada 2015 ini telah dilengkapi dengan penyertaan pendampingan usaha. Selain itu, pelayanan nasabah Mekaar dilakukan secara berkelompok. Kini, Mekaar tersebar dalam 1.252 kantor layanan, dengan cakupan wilayah lebih dari 3.000 kecamatan di Indonesia.

Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera) adalah layanan pemberdayaan berbasis kelompok bagi perempuan pelaku Usaha Mikro, melalui : Peningkatan pengelolaan keuangan untuk mewujudkan cita-cita dan kesejahteraan keluarga, Pembiayaan modal kerja tanpa agunan, Pembiasaan budaya menabung, Kompetensi kewirausahaan dan pengembangan bisnis, Layanan mekaar difokuskan kepada perempuan pelaku usaha mikro, kondisi keluarga, indeks pendapatan per kapita maks US\$ 1,99 per hari atau Rp800.000 per bulan, dan memenuhi indeks rumah (Cashpor Index), Pembiayaan Mekaar tidak mensyaratkan agunan fisik melainkan bersifat tanggung-renteng kelompok; dengan syarat kedisiplinan mengikuti proses persiapan dan pertemuan kelompok mingguan (PKM), Pertemuan kelompok wajib dilaksanakan setiap minggu dan sekaligus sebagai tempat pembayaran angsuran mingguan Prospek nasabah Mekaar memiliki pengetahuan dan ketrampilan dalam berusaha tetapi kurang termanfaatkan karena akses pembiayaan modal kerja yang sangat terbatas, Keterbatasan akses pembiayaan terutama disebabkan karena kendala formalitas, skala usaha, dan ketiadaan agunan,

Sistem kelompok tanggung renteng diharapkan dapat menjembatani kesenjangan akses pembiayaan sehingga akan meningkatkan kesempatan kepada nasabah dan keluarganya untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya, Penambahan

penghasilan usaha akan memungkinkan mereka untuk mulai menabung dan meningkatkan investasi dalam rangka mewujudkan cita-cita dan kesejahteraan keluarganya. Kinerja Mekaar . Sejak awal beroperasi hingga akhir 2017. PNM Mekaar telah memiliki 1.252 kantor cabang.. Total jumlah nasabah PNM Mekaar dari awal beroperasi hingga kini telah mencapai 2.297.924 nasabah.. PNM Mekaar telah menyalurkan sebesar Rp5.058,99 miliar hingga 2017

2.2.5 Pengertian UMKM

Dalam Undang -Undang Nomor 20 Tahun 2008, definisi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah

1. Usaha Mikro merupakan suatu usaha produktif milik perorang maupun badan usaha dengan memenuhi kriteria UkM yg diatur dalam UU tersebut.
2. Usaha Kecil merupakan suatu usaha ekonomi yang dan dilakukan perorangan maupun badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah merupakan usaha produktif ygberdiri sendiri, oleh perorangan maupun badan usaha yang bukan

merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini

. Di UU kriteria yg dipakai dalam mengartikan UMKM telah tercantum dalam pasal 5 yang berbunyi suatu hasil kekayaan bersih maupun total aset yang bukan tergolong tanah maupun bangunan dan hasil penjualan pertahun. Dengan kriteria berikut ini.

Tabel 2.2. Kriteria UMKM

No	Usaha	Kriteria Aset	Kriteria Omzet
1	Usaha Mikro	Maksimal 50 juta	Maksimal 300 juta
2	Usaha Kecil	>50 juta – 500 juta	>300 juta – 2,5 M
3	Usaha Menengah	>500 juta – 10 M	>2,5 M – 50 M

Sumber : Undang-Undang Nomor 20 Th 2008 tentang UMKM

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) pengertian UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil dengan jumlah tenaga kerja 5 orang-19 orang, sedangkan usaha menengah memiliki jumlah tenaga kerja 20 orang sampai dengan 99 orang.

Jenis UMKM

Menurut Mubarak & Faqihudin (2011:3) usaha mikro kecil dan menengah memiliki beberapa jenis usaha antara lain:

1. Usaha perdagangan. Usaha yang dilakukan UKM dapat berupa bidang keagenan seperti agen koran/majalah, pakaian dan lain-lain; bidang pengecer seperti pengecer minyak tanah, sembako, buah-buahan dan lain-lain; bidang informal seperti pengumpulan barang-barang bekas, pedagang kaki lima dan lain-lain.
2. Usaha pertanian. Usaha pertanian yang dilakukan UKM meliputi bidang perkebunan seperti usaha pembibitan, kebun buah-buaha, kebun sayur mayor dan lain-lain; bidang peternakan seperti ternak ayam petelur, susu sapi; bidang perikanan seperti usaha tambak udang, usaha kolam ikan, dan lain-lain.
3. Usaha industri. Usaha industry yang dilakukan UKM dapat berupa industry makanan atau minuman, pertambangan, pengrajin, konveksi dan lain-lain

Perkembangan Usaha Mikro di Indonesia tidak terlepas dari berbagai masalah. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah-masalah tersebut tidak dapat berbeda tidak hanya menurut jenis produk atau pasar yang dilayani, tetapi juga berbeda antar wilayah atau lokasi, antar sentra, antar sektor, antar sektor atau subsektor atau jenis kegiatan dan antar unit usaha dalam kegiatan atau sektor yang sama (Tambunan, 2000). Meskipun demikian masalah dasar yang dihadapi oleh usaha mikro menurut Tambunan (2002) adalah

1. Kesulitan pemasaran

Pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan Usaha Mikro dan Kecil. Hasil studi lintas negara yang dilakukan James dan Akrasanee (dikutip Tambunan, 2002) di sejumlah negara ASEAN menunjukkan bahwa termasuk *growth constrains* yang dihadapi oleh banyak pengusaha kecil menengah (kecuali Singapura). Salah satu aspek yang terkait dengan masalah pemasaran adalah tekanan-tekanan persaingan, baik pasar domestik dari produk serupa buatan usaha besar dan impor, maupun pasar ekspor. Selain itu, terbatasnya informasi banyak usaha kecil menengah, khususnya yang kekurangan modal dan SDM (Sumber Daya Manusia) serta berlokasi di daerah-daerah pedalaman yang relatif terisolir dari pusat informasi, komunikasi, dan transportasi, juga mengalami kesulitan untuk memenuhi standar-standar internasional yang terkait dengan produksi dan perdagangan.

2. Keterbatasan finansial

Usaha mikro, khususnya di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial : mobilisasi modal awal (*star-up capital*) dan akses ke modal kerja, seperti finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan *output* jangka panjang.

Kendala ini disebabkan karena lokasi bank yang terlalu jauh bagi banyak pengusaha yang tinggal di daerah yang relatif terisolasi, persyaratan terlalu berat, urusan administrasi terlalu bertele-tele, dan kurang informasi mengenai skim-skim perkreditan yang ada dan prosedur.

3. Keterbatasan sumber daya alam (SDM)

Keterbatasan SDM juga merupakan salah satu kendala serius bagi banyak usaha mikro di Indonesia, terutama dalam aspek-aspek *enterpreunership*, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, *engineering design*, *quality control*, organisasi bisnis, akuntansi, *data processing*, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Keterbatasan ini menghambat usaha mikro di Indonesia untuk dapat bersaing di pasar domestik maupun pasar internasional.

4. Masalah bahan baku

Keterbatasan bahan baku (dan *input-input* lainnya) juga sering menjadi salah satu kendala serius bagi pertumbuhan *output* atau kelangsungan produksi bagi banyak Usaha Mikro di Indonesia. Keterbatasan ini dikarenakan harga baku yang terlampau tinggi sehingga tidak terjangkau atau jumlahnya terbatas.

5. Keterbatasan teknologi

Usaha Mikro di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi lama atau tradisional dalam bentuk mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang sifatnya manual. Keterbelakangan teknologi ini tidak hanya membuat rendahnya *total factor productivity* dan efisiensi di dalam proses produksi, tetapi juga rendahnya kualitas produk yang dibuat. Keterbatasan teknologi, khususnya usaha-usaha rumah tangga (mikro) disebabkan oleh banyak faktor, diantaranya keterbatasan modal investasi untuk membeli mesin-mesin baru atau menyempurnakan proses produksi, keterbatasan informasi mengenai perkembangan teknologi atau mesinmesin dan alat-alat produksi baru dan keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM) yang dapat mengoperasikan mesin-mesin baru atau melakukan inovasi-inovasi dalam produk maupun proses produksi.

Muhammad Yunus (dalam Gilang, 2007) menjelaskan bahwa upaya untuk mengatasi kemiskinan dengan memberikan kesempatan untuk mengoptimalkan kemampuan yang sudah mereka miliki melalui pinjaman mikro tanpa agunan. Kemiskinan bukan disebabkan karena mereka malas atau tidak mau bekerja tetapi karena mereka tidak memperoleh kesempatan untuk mengembangkan usaha disebabkan keterbatasan modal.

Berdasarkan Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Reupublik Indonesia Nomor 03/Per/M.UKM/III/2009 menjelaskan bahwa masalah permodalan, baik keterbatasan kepemilikan modal maupun kesulitan dalam mengakses pembiayaan merupakan kendala bagi Usaha Mikro dan Kecil (UMK) dalam menjalankan dan mengembangkan usaha.

2.3 Pengaruh Antar Vaeriable

Perbedaan Pendapatan Mikro sebelum dan setelah menerima Pinjaman Kredit dari PNM Mekar.

Pendapatan penelitian ini adalah aliran masuk kas dalam laporan keuangan yang dihitung dari jumlah barang dagangan yang terjual setelah dikurangi biaya-biaya yang berupa pembelian barang dagangan maupun biaya- biaya yang berasal dari hasil penggunaan pinjaman yang diberikan oleh PNM Mekar. Karena dalam melakukan suatu aktivitas usaha, manajemen perusahaan tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh dalam suatu periode akuntansi yang di akui sesuai dengan prinsip-prinsip yang berlaku umum

Dalam penelitian Bhenu Artha (2019) untuk penelitian mengenai “Analisis perbedaan pendapatan UMKM sebelum dan setelah menerima kredit dari Lembaga Keuangan” dalam penelitian ini membahas tentang Terdapat perbedaan signifikan pendapatan para pelaku UMKM di Kalipakem, Pundong, Bantul, Yogyakarta sebelum dan setelah menerima kredit dari lembaga keuangan.

Lain halnya dengan penelitian yang dilakukan oleh Ninda Anggriani (2016) untuk penelitian mengenai “Analisis perbedaan pendapatan usaha mikro sebelum dan setelah pemberian kredit oleh Koperasi Serba Usaha” dengan hasil Terdapat perbedaan signifikan pendapatan pelaku UMKM di Koperasi Serba Usaha di Kota Batu sebelum dan setelah menerima kredit dari lembaga keuangan.

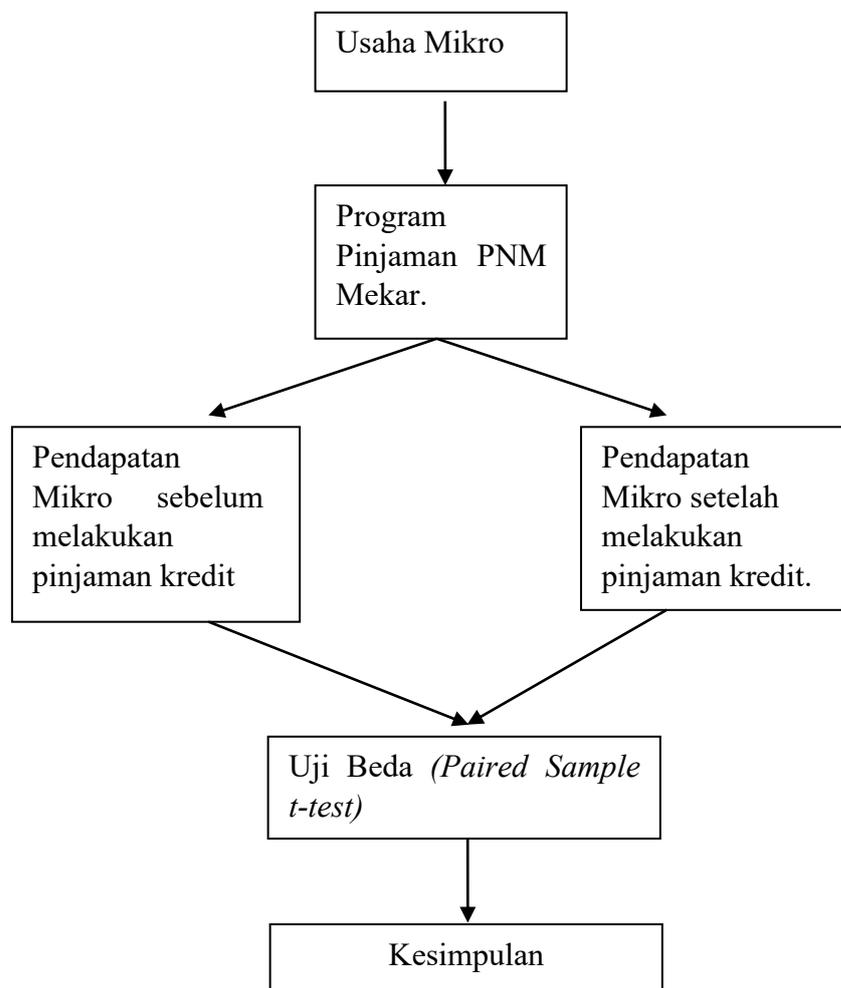
Dalam penelitian ini menggunakan Pendapatan Mikro sebagai variabel dan Pinjaman Kredit dari PNM Mekar dikarenakan dalam membangun sebuah usaha memerlukan modal untuk peningkatan pendapatan usahanya.

Antara variabel Pendapatan Mikro dan Pinjaman Kredit dari PNM Mekar dapat terbentuk informasi-informasi ekonomi. Dengan semakin banyak dan luasnya pinjaman kredit dapat menjadikan pandangan bagi pelaku usaha mikro untuk meningkatkan Pendapatannya mengalami perbedaan yang semakin jelas, perbedaan di sini bisa semakin naik ataupun semakinturun.

H_1 : Terdapat perbedaan Pendapatan Mikro sebelum dan setelah menerima Pinjaman Kredit dari PNM Mekar.

2.4 Kerangka Konseptual

Dalam penelitian ini yang akan menjadi fokus penulis adalah apakah terdapat perbedaan Pendapatan Mikro pada Usaha Mikro di Jombang saat sebelum dan setelah menerima Pinjaman Kredit dari PNM Mekar,, maka kerangka konseptual dapat digambarkan sebagai berikut ini :



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

2.5 Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah jawaban sementara dari rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah ini dibuat dalam bentuk kalimat tanya (Sugiyono, 2016:64). Sehingga dapat dinyatakan bahwa hipotesis merupakan jawaban secara teoritis dari suatu penelitian yang akan dilakukan, belum jawaban secara empiris.

Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui perbedaan Pendapatan Mikro sebelum dan setelah menerima Pinjaman Kredit dari PNM Mekar pada UKM di Jombang, maka dengan mengkaji tinjauan teori dan penelitian terdahulu, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H₁ : Terdapat perbedaan Pendapatan Mikro sebelum dan setelah menerima Pinjaman Kredit dari PNM Mekar pada UKM di Jombang.