

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kajian Teori

2.1.1 Teori Elastisitas

Alfred Marshall dikenal sebagai pencetus Teori Elastisitas Permintaan dan Penawaran. Teori ini menjelaskan tentang sensitivitas perubahan harga terhadap perubahan jumlah barang yang diminta (elastisitas permintaan) dan jumlah barang yang ditawarkan (elastisitas penawaran). Elastisitas permintaan mengukur seberapa responsif permintaan konsumen terhadap perubahan harga, sedangkan elastisitas penawaran mengukur seberapa responsif penawaran produsen terhadap perubahan harga (Setiono et al., 2023).

Berdasarkan derajat elastisitasnya, permintaan dan penawaran dapat dikategorikan menjadi elastis, inelastis, atau uniter (Wachdijono, 2020). Pemahaman tentang Teori Elastisitas Permintaan dan Penawaran ini dapat membantu penulis dalam menganalisis perilaku konsumen dan produsen, serta dampaknya terhadap harga dan kuantitas keseimbangan pasar. Penerapan teori ini dalam konteks UMKM dapat membantu penulis menganalisis sensitivitas permintaan dan penawaran produk UMKM terhadap perubahan harga, sehingga dapat menyusun strategi yang tepat untuk meningkatkan kinerja UMKM.

2.1.2 Modigliani-Miller(MM) theory

Teori Modigliani-Miller (MM Theory) dikemukakan oleh ekonom Franco Modigliani dan Merton Miller pada tahun 1958 (Nursyahbani & Sukarno, 2023). Teori ini menganalisis bagaimana struktur modal dan sumber pembiayaan dapat mempengaruhi nilai perusahaan. Inti dari teori ini adalah bahwa dalam kondisi pasar modal yang sempurna, struktur modal perusahaan tidak mempengaruhi nilai perusahaan. Artinya, perusahaan dapat membiayai operasinya baik melalui utang (eksternal) maupun modal sendiri (internal), tanpa mempengaruhi nilai perusahaan.

Berkaitan dengan UMKM, Teori Modigliani-Miller dapat membantu menganalisis peran pembiayaan, baik dari sumber internal maupun eksternal, terhadap kinerja UMKM. Pemahaman terhadap teori ini dapat membantu penulis dalam menganalisis bagaimana struktur modal dan sumber pembiayaan UMKM, seperti modal sendiri, pinjaman bank, atau sumber lainnya, dapat mempengaruhi kinerja UMKM.

2.1.3 Skala Usaha

Skala Usaha adalah metrik yang digunakan untuk mengategorikan organisasi berdasarkan faktor-faktor seperti jumlah karyawan, aset perusahaan, dan kemampuan manufaktur. Skala bisnis adalah tanda utama dari kapasitas pengusaha atau perusahaan untuk mengelola bisnis mereka.

(Sitompul & Muslih, 2020) mendefinisikan skala perusahaan dengan berbagai cara, termasuk total aset dan jumlah karyawan. Hal ini menunjukkan bahwa skala

perusahaan tidak hanya terkait dengan ukuran fisik perusahaan, tetapi juga dengan kemampuannya untuk menciptakan pendapatan dan mengelola sumber daya manusia.

Menurut Fadillah (2019), skala bisnis mengacu pada kemampuan perusahaan untuk mengelola operasinya dengan mempertimbangkan total aset, jumlah personil yang dipekerjakan, dan jumlah uang yang diperoleh dalam satu periode akuntansi. Hal ini menyoroti relevansi informasi akuntansi dalam memilih langkah-langkah strategis untuk masa depan perusahaan, terutama seiring dengan pertumbuhan ukuran perusahaan.

Di Indonesia, UMKM diklasifikasikan berdasarkan kekayaan bersih atau aset, serta hasil penjualan atau omset tahunan, dengan kategori usaha mikro, kecil, dan menengah yang ditentukan oleh batasan-batasan tertentu.

Skala usaha sangat penting dalam strategi perusahaan karena memengaruhi akses ke sumber daya, pasar, dan teknologi. Organisasi yang lebih besar mendapatkan keuntungan dari skala ekonomi, meskipun perusahaan yang lebih kecil mungkin lebih gesit dan merespons perubahan pasar dengan lebih cepat.

Berikut adalah skala usaha UMKM didasarkan nilai kekayaan bersih atau aset dan hasil penjualan:

a. Usaha Mikro

Usaha mikro merupakan aspek penting dalam perekonomian Indonesia, yang berperan sebagai mesin utama penciptaan lapangan kerja dan penyediaan barang dan jasa bagi masyarakat umum. Menurut UU No. 20/2008, perusahaan mikro adalah perusahaan produktif milik orang perorangan atau organisasi bisnis

perorangan yang memiliki total aset hingga Rp 50 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan, dan memiliki omset penjualan tahunan hingga Rp 300 juta.

b. Usaha Kecil

Usaha kecil didefinisikan oleh UU No. 20/2008 sebagai unit usaha 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 usaha besar.

c. Usaha Menengah

Usaha menengah adalah 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 kecil atau usaha besar. Perusahaan menengah memiliki kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan yang melebihi ambang batas usaha kecil, namun lebih kecil dari usaha besar.

2.1.4 Pembiayaan

Pembiayaan adalah proses penyediaan dana atau modal untuk berbagai tujuan, termasuk investasi, perluasan usaha, dan pembelian aset. Prosedur ini melibatkan perjanjian antara pemberi pinjaman dan penerima dana, di mana penerima dana diwajibkan untuk membayar kembali jumlah yang dipinjam ditambah dengan imbalan atau bagi hasil setelah jangka waktu tertentu.

Menurut Kasmir (2015), pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil. Sementara itu, (Kartini & Effendi, 2022) mendefinisikan pembiayaan sebagai "jenis pinjaman yang harus dibayar kembali beserta bagi hasil oleh peminjam sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati."

Aspek utama dalam pembiayaan meliputi kepercayaan antara pemberi dan penerima dana, jangka waktu pengembalian, potensi bahaya, kesepakatan yang dituangkan dalam perjanjian, dan balas jasa atau bagi hasil yang akan diterima pemberi dana.

Pembiayaan merupakan hal yang penting dalam perekonomian karena memungkinkan individu dan perusahaan untuk mengembangkan operasi mereka, meningkatkan kapasitas produksi, dan membeli aset-aset penting. Oleh karena itu, pembiayaan merupakan komponen penting dalam pertumbuhan ekonomi dan kesuksesan perusahaan.

2.1.5 Keuangan Bank

Keuangan bank mencakup aktivitas dan layanan yang ditawarkan oleh bank untuk mengelola uang dan aset. Bank berperan sebagai perantara keuangan antara individu yang memiliki kelebihan dana (surplus) dengan pihak yang membutuhkan dana (defisit), selain menawarkan berbagai produk dan jasa keuangan lainnya.

Menurut OCBC NISP, bank menjalankan tiga fungsi utama: menerima simpanan, memberikan kredit, dan menerbitkan surat promes atau uang kertas. Bank juga memfasilitasi lalu lintas pembayaran dan operasi keuangan lainnya.

Menurut Dr. B.N. Ajuha bank adalah lembaga yang menyalurkan modal dari pihak yang tidak dapat mempekerjakannya secara menguntungkan kepada pihak yang dapat meningkatkan produktivitasnya untuk kepentingan masyarakat. Hal ini menunjukkan pentingnya bank dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan perkembangan perusahaan (Rinda & Arisandi, 2019).

Menurut Kasmir (2015), bank adalah lembaga bisnis yang mengambil uang dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan mengembalikannya kepada masyarakat dalam bentuk pinjaman atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup orang banyak. Hal ini menunjukkan tanggung jawab sosial bank dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Secara keseluruhan, keuangan bank mencakup berbagai aktivitas seperti pengelolaan dana, pinjaman, investasi, dan layanan keuangan lainnya yang sangat penting untuk operasional sehari-hari dan pembangunan ekonomi jangka panjang suatu negara. Jika Anda memerlukan informasi atau bantuan tambahan, jangan ragu untuk bertanya.

2.1.6 Kinerja UMKM

Kinerja UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) adalah ukuran keberhasilan dan efisiensi operasional perusahaan dalam memenuhi tujuannya.

Profitabilitas, pertumbuhan pendapatan, inovasi produk, dan kepuasan pelanggan adalah ukuran umum yang digunakan untuk menilai kinerja. Keberhasilan UMKM sangat penting karena UMKM memberikan kontribusi besar bagi perekonomian, penciptaan lapangan kerja, dan inovasi.

Menurut Hendratmoko dari Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie, Usaha Mikro memiliki produktivitas yang lebih rendah daripada Usaha Kecil dan Menengah, sehingga mereka rentan dan sulit untuk bertahan atau berkembang¹. Sifat-sifat individu serta pengaruh eksternal mempengaruhi kinerja UMKM secara signifikan.

Edi Wahyu Wibowo dari Politeknik LP3I Jakarta menyarankan untuk menggunakan Balance Scorecard untuk menilai kinerja UMKM. Metode ini menggabungkan strategi perusahaan dari empat perspektif yang berbeda: keuangan, pelanggan, proses internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan.

Sementara itu, Novta Winkey Pradana dari Universitas Gadjah Mada menggunakan hirarki kebutuhan Maslow untuk mengevaluasi permintaan UMKM, menunjukkan bahwa memenuhi kebutuhan dasar seperti akses terhadap uang, teknologi informasi, dan kreativitas dapat meningkatkan kinerja UMKM.

UMKM dipandang sebagai pilar ekonomi utama di Indonesia karena kemampuannya untuk menjadi stabil dan dinamis, serta berkinerja baik dalam mengembangkan tenaga kerja yang produktif dan meningkatkan output.

Kinerja UMKM mencerminkan kemampuan mereka untuk memenuhi kebutuhan dan harapan pelanggan, yang mempengaruhi kualitas hidup dan

kesejahteraan masyarakat². Pengukuran kinerja ini sangat penting bagi setiap perusahaan yang menginginkan hasil yang optimal dan berkelanjutan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang berkaitan dengan Pengaruh Skala Usaha, Pembiayaan, dan Hubungan Keuangan Bank terhadap Kinerja UMKM, yang pernah dilakukan peneliti sebelumnya antara lain:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Amare Abawa Esubalew & A. Raghurama. (2020). European Research on Management and Business Economics Volume 26, No 2	The mediating effect of entrepreneurs' competency on the relationship between Bank finance and performance of micro, small, and medium enterprises (MSMEs)	Bukti menunjukkan adanya pengaruh langsung pembiayaan bank terhadap kinerja UMKM. Bukti juga menunjukkan adanya pengaruh mediasi pembiayaan perilaku antara pembiayaan bank dan kinerja. Namun, pengaruh langsung dukungan pemerintah terhadap kinerja UMKM tidak signifikan, dan pengaruh mediasi kompetensi pengusaha antara dukungan pemerintah dan kinerja UMKM tidak signifikan.
2.	Muhammad Afdhal Chatra Perdana, Nur Wahyuning Sulistyowati, Anita Ninasari,	Analisis Pengaruh Pembiayaan, Skala Usaha, dan Ketersediaan Sumber Daya Manusia terhadap Profitabilitas	Hasil penelitian ini menunjukkan bukti bahwa pembiayaan, skala usaha dan ketersediaan SDM memberikan pengaruh signifikan terhadap profitabilitas UMKM.

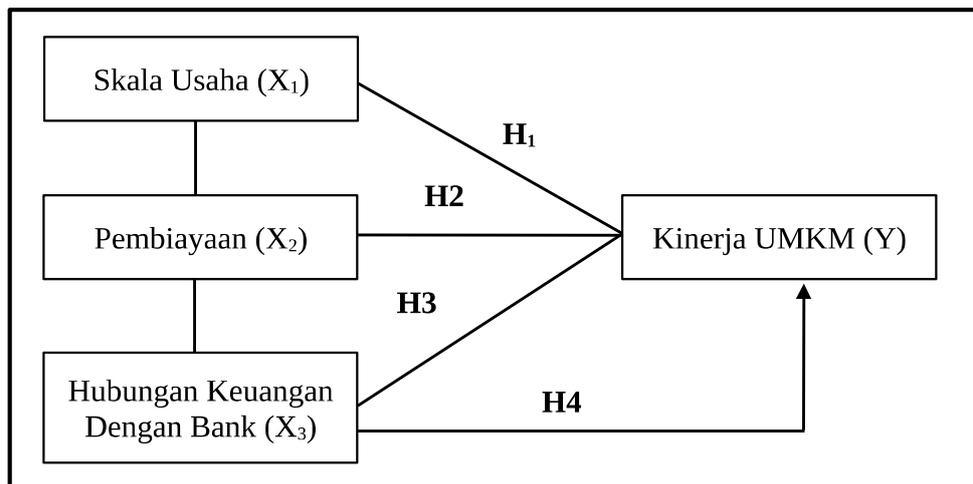
	Jainudin, Sabil Mokodenseho. (2023) ISSN: 2985-7791	UMKM.	
3.	Muhammad Syauqy Alghifary, Dzuliyati Kadji, Yenny Kornitasari. (2021)	THE EFFECT OF ISLAMIC BANK FINANCING ON MSMEs OUTPUT VALUE: PANEL DATA ANALYSIS	Hasil penelitian ini secara simultan variabel pembiayaan modal kerja bank syariah, pembiayaan investasi bank syariah, DPK dan jumlah tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap nilai output UMKM di Indonesia tahun 2017-2019.
4.	Sulistyowati, N. W., Ninasari, A., & Mokodenseho, S. (2023)	Analisis Pengaruh Pembiayaan, Skala Usaha, dan Ketersediaan Sumber Daya Manusia terhadap Profitabilitas UMKM. Sanskara Ekonomi dan Kewirausahaan, 1(3)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa sumber pembiayaan yang beragam, termasuk pinjaman bank dan program bantuan pemerintah, berkorelasi positif dengan profitabilitas UMKM. Selain itu, bisnis berskala besar dan ketersediaan sumber daya manusia yang terampil juga ditemukan memiliki dampak positif yang signifikan terhadap profitabilitas.
5.	Setiawan, I. (2021)	Pembiayaan Umkm, Kinerja Bank Syariah Dan Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia. Islamic Banking: Jurnal Pemikiran Dan	Hasil dari penelitian tersebut mengungkapkan bahwa pembiayaan pada UMKM memberikan kontribusi yang besar terhadap peningkatan kinerja (ROA) bank Syariah.

		Pengembangan Perbankan Syariah, 6(2)	
6.	Putri Aulia, Wafiq Asisa, Novi Dalianti, Yusti Rahayu Handa. (2022)	Pengaruh Pemahaman Literasi Keuangan dan Kemudahan Digital Payment Terhadap Kinerja UMKM di Kota Makassar. Jurnal Dinamika, Vol. 3 No. 1	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial dan simultan variabel literasi keuangan dan kemudahan digital payment berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM di kota Makassar.

Sumber : Peneliti

2.3 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran adalah dasar pemikiran yang memuat perpaduan antara teori dengan fakta, observasi, dan kajian kepustakaan, yang akan dijadikan dasar dalam kegiatan penelitian.



Sumber : Peneliti

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

2.4.1 Pengaruh Skala Usaha terhadap kinerja UMKM

Terdapat hubungan positif antara skala usaha UMKM dan kinerja UMKM di Indonesia. UMKM dengan skala usaha yang lebih besar, yang diukur melalui total aset dan jumlah karyawan, cenderung memiliki kinerja yang lebih baik, yang tercermin dalam profitabilitas yang lebih tinggi, pertumbuhan penjualan yang lebih cepat, inovasi produk yang lebih banyak, dan tingkat kepuasan pelanggan yang lebih tinggi.

Hipotesis ini mencerminkan asumsi bahwa skala usaha yang lebih besar memberikan keuntungan dalam ekonomi skala, akses ke sumber daya yang lebih baik, dan kemampuan untuk mengelola operasi bisnis dengan lebih efektif. Hipotesis ini dapat diuji dengan mengumpulkan data dari UMKM di Indonesia dan menganalisis hubungan antara ukuran skala usaha dengan berbagai indikator kinerja UMKM. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh (Tambunan, 2019), terdapat hubungan positif antara skala usaha UMKM dan kinerja UMKM di Indonesia. UMKM dengan skala usaha yang lebih besar, yang diukur melalui total aset dan jumlah karyawan, cenderung memiliki kinerja yang lebih baik, yang tercermin dalam profitabilitas yang lebih tinggi, pertumbuhan penjualan yang lebih cepat, inovasi produk yang lebih banyak, dan tingkat kepuasan pelanggan yang lebih tinggi

H_1 : Skala usaha berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM

2.4.2 Pengaruh Pembiayaan Terhadap Kinerja UMKM

Pembiayaan yang efektif, yang melibatkan kepercayaan antara pemberi dan penerima dana, jangka waktu pengembalian yang sesuai, dan risiko yang terkelola dengan baik, memiliki pengaruh positif terhadap kinerja UMKM di Indonesia, yang tercermin dalam peningkatan kapasitas produksi, pembelian aset yang diperlukan, dan pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan.

Menurut Kasmir (2015), pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, yang mengharuskan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. (Kartini & Effendi, 2022) mendefinisikan pembiayaan sebagai jenis pinjaman yang harus dibayar kembali bersama bagi hasil oleh peminjam sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, pembiayaan yang efektif, yang melibatkan kepercayaan antara pemberi dan penerima dana, jangka waktu pengembalian yang sesuai, dan risiko yang terkelola dengan baik, memiliki pengaruh positif terhadap kinerja UMKM di Indonesia (Kartini & Effendi, 2022; Kasmir, 2015). Pembiayaan yang efektif dapat tercermin dalam peningkatan kapasitas produksi, pembelian aset yang diperlukan, dan pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan (Kartini & Effendi, 2022)

H₂: Pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM

2.4.3 Pengaruh Hubungan Keuangan Bank Terhadap Kinerja UMKM

Hubungan keuangan yang efektif antara UMKM dan bank, yang mencakup akses ke kredit dan layanan keuangan lainnya, memiliki pengaruh positif terhadap kinerja UMKM di Indonesia, yang tercermin dalam peningkatan kapasitas produksi, efisiensi operasional, dan pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan.

Dr. B.N. Ajuha mendefinisikan bank sebagai tempat menyalurkan modal dari mereka yang tidak dapat menggunakannya secara menguntungkan kepada mereka yang dapat membuatnya lebih produktif untuk keuntungan masyarakat, menunjukkan peran penting bank dalam mendukung pertumbuhan ekonomi dan pengembangan bisnis.

Kasmir (2015) menyatakan bahwa bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak, menekankan peran sosial bank dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Berdasarkan penelitian oleh (Sailendra et al., 2020), diketahui bahwa hubungan keuangan yang efektif antara UMKM dan bank dapat meningkatkan kemampuan UMKM dalam mengakses sumber daya keuangan, meningkatkan efisiensi operasional, dan meningkatkan kemampuan UMKM dalam berekspansi.

H₃: Hubungan keuangan bank berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM.

2.4.4 Pengaruh Skala Usaha, Pembiayaan dan Hubungan Keuangan Bank

Terhadap Kinerja UMKM

Ukuran dan kemampuan operasional sebuah bisnis terkait dengan skala UMKM. Bisnis yang lebih besar biasanya memiliki akses yang lebih mudah ke pasar, sumber daya, dan teknologi. Efisiensi produksi dan distribusi dapat meningkat sehingga meningkatkan kinerja UMKM.

Salah satu faktor penting yang mempengaruhi kapasitas UMKM untuk berkembang dan bersaing adalah pembiayaan. UMKM dapat berinvestasi pada aset, teknologi, dan sumber daya manusia karena mereka memiliki akses terhadap pendanaan yang cukup. Mempertahankan operasi dan mengendalikan arus kas dalam menghadapi pasang surutnya perekonomian adalah manfaat lain dari pembiayaan yang efisien bagi UMKM.

UMKM dapat memperoleh akses ke berbagai macam barang dan jasa keuangan, persyaratan pembiayaan yang lebih menguntungkan, dan bantuan dalam manajemen keuangan dengan menjaga hubungan keuangan yang positif dengan bank. Dalam perencanaan keuangan jangka panjang, bank yang memiliki pemahaman tentang perusahaan UMKM dapat menjadi mitra yang berharga. Memiliki hubungan perbankan yang solid juga dapat membantu UMKM terlihat lebih kredibel di mata pemasok, klien, dan investor.

Sejumlah ukuran, termasuk profitabilitas, pertumbuhan penjualan, pangsa pasar, dan keberlanjutan bisnis, dapat digunakan untuk menilai kinerja UMKM. Kinerja UMKM dipengaruhi oleh berbagai faktor yang saling terkait dan dinamis,

termasuk hubungan keuangan dengan bank, pembiayaan, dan skala bisnis. UMKM yang mengoptimalkan ketiga hal tersebut secara efektif biasanya memiliki kinerja yang lebih tinggi, lebih inovatif, dan lebih mudah beradaptasi dengan perubahan pasar.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Pramestiningrum & Iramani, 2020) menemukan bahwa UMKM yang memiliki hubungan keuangan yang positif dengan bank memiliki kemampuan yang lebih baik dalam menghadapi krisis keuangan. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa hubungan keuangan yang efektif antara UMKM dan bank memiliki pengaruh positif terhadap kinerja UMKM.

H₄: Skala usaha, pembiayaan dan hubungan keuangan bank berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM.