

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pembangunan ekonomi adalah aspek yang sangat penting bagi sebuah negara, terutama dalam hal meningkatkan pendapatan ekonomi dan kesejahteraan rakyatnya. Di Indonesia, negara ini telah menikmati periode pertumbuhan ekonomi yang tinggi selama waktu yang cukup panjang. Namun, situasi ini berubah drastis ketika krisis nilai tukar melanda, yang kemudian berkembang menjadi krisis multi dimensi pada akhir tahun 1997. Pembangunan ekonomi mencakup berbagai upaya yang dilakukan oleh pemerintah dan sektor swasta untuk meningkatkan kapasitas produksi dan distribusi barang serta jasa. Tujuan utamanya adalah menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan nasional, dan pada akhirnya meningkatkan taraf hidup masyarakat. Dalam konteks Indonesia, pertumbuhan ekonomi yang stabil dan tinggi sangat penting mengingat populasi yang besar dan tantangan pembangunan yang beragam. Namun, pada akhir tahun 1997, Indonesia menghadapi krisis keuangan yang parah, dimulai dari jatuhnya nilai tukar rupiah terhadap mata uang asing. Krisis ini tidak hanya berdampak pada sektor keuangan tetapi juga mempengaruhi berbagai aspek kehidupan ekonomi dan sosial, termasuk peningkatan tingkat kemiskinan, pengangguran, dan ketidakstabilan politik. Krisis ini dikenal sebagai krisis multi dimensi karena mempengaruhi banyak sektor secara simultan, sehingga menuntut respon dan kebijakan yang komprehensif untuk pemulihan (Almai, 2020).

Ketika terjadi krisis ekonomi pada tahun 1998, sektor UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) menjadi salah satu yang bertahan, berbeda dengan sektor yang lebih besar yang justru roboh akibat krisis tersebut. Krisis ini menyebabkan perubahan signifikan dalam hierarki sektor ekonomi. Selama krisis ekonomi tersebut, UMKM terbukti lebih tahan terhadap guncangan ekonomi karena ukuran mereka yang relatif kecil dan kemampuan untuk beradaptasi dengan kondisi pasar yang berubah. Mereka mampu tetap bertahan atau bahkan berkembang dalam situasi ekonomi yang sulit, berkat fleksibilitas operasional dan keterlibatan dalam sektor-sektor ekonomi yang lebih lokal dan resilient. Dalam hal ini, krisis ekonomi tahun 1998 menjadi momentum penting yang menyoroti peran vital UMKM dalam perekonomian, serta pentingnya stabilitas sektor perbankan sebagai penopang utama bagi sektor-sektor ekonomi lainnya (Kiswandi et al., 2023).

Pada saat krisis ekonomi, tingkat bunga yang tinggi dapat menjadi beban yang berat bagi perusahaan besar yang mengandalkan pinjaman modal besar. Ini mengakibatkan banyak dari mereka mengalami kesulitan finansial yang parah dan bahkan mengalami kebangkrutan. Sebaliknya, UMKM memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas dan skala operasional yang lebih kecil. Mereka lebih mudah menyesuaikan diri dengan perubahan pasar dan memiliki keterlibatan yang lebih dalam dalam ekonomi lokal. Kemampuan UMKM untuk bertahan dan bahkan tumbuh selama krisis memberikan bukti bahwa sektor ini memiliki potensi untuk menjadi tulang punggung dalam pemulihan ekonomi setelah masa krisis berlalu. Pemerintah dan pemangku kepentingan lainnya diharapkan untuk mendukung

pengembangan UMKM sebagai strategi untuk meningkatkan daya saing ekonomi secara keseluruhan (Chaerani, 2020).

UMKM memiliki kemampuan untuk menciptakan lapangan kerja secara signifikan karena mereka cenderung lebih intensif tenaga kerja dibandingkan dengan perusahaan besar. Mereka juga berperan dalam menggerakkan ekonomi lokal dengan memperluas jaringan pemasok lokal dan mendukung keberlangsungan usaha kecil di komunitas-komunitas tertentu. Selain itu, UMKM juga penting untuk meningkatkan pendapatan masyarakat berpendapatan rendah. Karena strukturnya yang lebih fleksibel dan kemampuannya untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas, UMKM dapat membantu mengurangi disparitas pendapatan antar masyarakat. UMKM dianggap sebagai pendorong penting dalam mencapai tujuan pembangunan berkelanjutan, termasuk penciptaan lapangan kerja layak dan inklusif serta mengurangi tingkat kemiskinan. Oleh karena itu, mendukung pengembangan UMKM merupakan strategi penting bagi pemerintah dan pemangku kepentingan lainnya dalam membangun ekonomi yang berkelanjutan dan inklusif (Darnis & Azdy, 2019).

Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berpotensi untuk memperluas basis ekonomi dan memberikan kontribusi yang signifikan dalam percepatan struktural ekonomi, khususnya dalam meningkatkan perekonomian daerah dan ketahanan ekonomi nasional. Partisipasi UMKM juga berperan penting dalam peningkatan pendapatan bagi kelompok masyarakat berpendapatan rendah (Haqiqi & Susanti, 2020).

Menurut Safrianti (2020) modal merupakan faktor kunci bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Keterbatasan modal usaha sering menjadi hambatan utama bagi UMKM dalam mengembangkan usahanya. Modal diperlukan untuk membeli bahan baku, memperluas produksi, atau bahkan untuk berinovasi dalam proses bisnis mereka. Tanpa akses yang memadai terhadap modal, UMKM mungkin sulit untuk bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Pemerintah dan lembaga keuangan memiliki peran penting dalam menyediakan dukungan finansial kepada UMKM berupa bantuan modal melalui program-program khusus, pinjaman dengan bunga rendah, atau bahkan pendampingan dalam manajemen keuangan. Upaya ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing UMKM, mendukung pertumbuhan ekonomi lokal, serta menciptakan lapangan kerja yang lebih luas bagi masyarakat (Hasanah, 2022).

UMKM di Pasar Kamu sering menghadapi tantangan dalam memperoleh modal yang cukup untuk mengembangkan usahanya. Keterbatasan akses terhadap sumber pendanaan, menjadi hambatan utama bagi pelaku UMKM. Kurangnya jaminan atau persyaratan yang sulit dipenuhi oleh UMKM seringkali membuat mereka kesulitan mengakses pinjaman modal. Akibatnya, potensi untuk mengembangkan bisnis, memperluas pasar, dan meningkatkan kapasitas produksi menjadi terbatas, yang berdampak pada stagnasi atau lambatnya pertumbuhan usaha (Hasil Wawancara dengan UMKM di Pasar Kamu, 2024).

Modal merupakan elemen penting dalam keberlangsungan dan perkembangan usaha, termasuk bagi UMKM. Modal tidak hanya mencakup dana awal untuk memulai usaha, tetapi juga dana tambahan yang diperlukan untuk

mendukung pertumbuhan, inovasi, dan ekspansi bisnis. Tanpa modal yang memadai, UMKM akan kesulitan untuk melakukan investasi dalam pembelian bahan baku, peningkatan kapasitas produksi, pemasaran, dan peningkatan kualitas produk. Selain itu, modal yang cukup juga diperlukan untuk menghadapi biaya operasional sehari-hari, seperti gaji karyawan, biaya sewa tempat usaha, dan perawatan peralatan. Dengan modal yang terbatas, UMKM sering kali hanya mampu bertahan dalam skala kecil, sehingga mereka kesulitan bersaing dengan usaha yang lebih besar atau yang memiliki akses modal yang lebih luas (Hasibuan & Marliyah, 2024).

Selain modal, perpindahan lokasi stan yang kerap terjadi juga menjadi masalah bagi UMKM di Pasar Kamu. Pindahnya lokasi stan menyebabkan kebingungan di kalangan pelanggan setia, yang berdampak pada menurunnya jumlah kunjungan dan transaksi. Pelanggan sering kali tidak mendapatkan informasi yang jelas tentang lokasi baru, yang berujung pada hilangnya pelanggan tetap. Hal ini tentunya mengurangi pendapatan UMKM dan mengganggu stabilitas bisnis mereka, terutama jika proses perpindahan ini terjadi berulang kali (Hasil Wawancara dengan UMKM di Pasar Kamu, 2024).

Perpindahan lokasi stan bagi UMKM tidak hanya mengakibatkan kebingungan bagi pelanggan, tetapi juga dapat mempengaruhi citra dan kepercayaan terhadap usaha tersebut. Ketika pelanggan setia kesulitan menemukan stan yang sebelumnya mereka kunjungi secara rutin, mereka mungkin akan merasa frustrasi atau beralih ke pesaing yang lebih mudah diakses. Selain itu, frekuensi perpindahan yang tinggi dapat menimbulkan persepsi bahwa

UMKM tersebut tidak stabil atau tidak profesional, sehingga mengurangi kepercayaan konsumen. Di sisi lain, pelaku UMKM sering kali tidak memiliki kendali penuh atas keputusan perpindahan ini, terutama jika mereka beroperasi di area sewa seperti pasar tradisional atau acara sementara. Setiap perpindahan juga berpotensi memutus hubungan dengan pelanggan lokal yang sudah terbiasa dengan lokasi sebelumnya, sehingga UMKM harus mengeluarkan upaya ekstra untuk mempromosikan lokasi baru mereka melalui berbagai saluran komunikasi, seperti media sosial atau papan petunjuk. Hal ini menambah beban operasional dan waktu yang seharusnya bisa digunakan untuk fokus pada pengembangan produk dan pelayanan (Pertiwi et al., 2024).

Akibat dari pemindahan lokasi, UMKM di Pasar Kamu harus menanggung biaya tambahan setiap kali melakukan perpindahan lokasi. Proses membongkar, memasang kembali stan, dan memindahkan hiasan serta perlengkapan lain memerlukan tenaga dan waktu ekstra, yang menambah beban operasional. Selain itu, biaya transportasi dan pengaturan ulang dekorasi atau perlengkapan usaha dapat menambah pengeluaran yang signifikan, terutama bagi UMKM dengan sumber daya yang terbatas. Beban biaya ini dapat mempengaruhi profitabilitas UMKM, mengurangi efisiensi operasional, dan menghambat pengembangan bisnis secara keseluruhan (Hasil Wawancara dengan UMKM di Pasar Kamu, 2024).

Biaya tambahan ini juga dapat menciptakan ketidakstabilan keuangan jangka panjang bagi UMKM. Setiap perpindahan mengharuskan UMKM menyesuaikan kembali strategi pengelolaan persediaan dan perencanaan

operasional mereka, yang dapat menyebabkan inefisiensi dan pemborosan. Misalnya, mereka mungkin harus menyimpan lebih banyak stok barang untuk mengantisipasi penurunan penjualan sementara, atau mengalokasikan dana ekstra untuk promosi ulang agar pelanggan menyadari lokasi baru. Jika biaya ini terus-menerus muncul tanpa diimbangi dengan peningkatan pendapatan, UMKM akan kesulitan untuk berkembang, mengurangi kemampuan mereka untuk berinvestasi dalam inovasi atau ekspansi usaha (Pertiwi et al., 2024).

Di balik kendala yang sering dihadapi oleh pelaku UMKM, pihak pengelola memberikan bantuan dana dari koperasi. Para pelaku UMKM Pasar Kamu (Pekan Sarapan Karya Anak Muda) di Desa Denai Lama, Kecamatan Pantai Labu, menerima bantuan modal dari sebuah koperasi memberikan contoh konkret tentang pentingnya dukungan finansial dalam pembangunan UMKM di tingkat lokal. Bantuan modal ini dapat menjadi kunci untuk meningkatkan kapasitas produksi, memperluas jangkauan pasar, dan memperkuat keberlanjutan operasional usaha (Hasil Wawancara dengan UMKM di Pasar Kamu, 2024).

Dukungan modal dari koperasi merupakan langkah yang signifikan dalam mendorong pertumbuhan UMKM di Desa Denai Lama. Bantuan ini tidak hanya memungkinkan UMKM untuk meningkatkan skala operasinya tetapi juga membantu mereka menghadapi tantangan-tantangan seperti pembelian bahan baku, peningkatan kapasitas produksi, dan bahkan inovasi produk. Selain itu, dengan bantuan modal ini, UMKM dapat mengoptimalkan peluang pasar yang lebih luas dan berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian lokal. Peran koperasi dalam memberikan bantuan modal juga mencerminkan pentingnya kerja sama antara

sektor swasta dan komunitas lokal dalam mendukung UMKM. Kolaborasi ini tidak hanya meningkatkan akses UMKM terhadap sumber daya finansial, tetapi juga memperkuat jaringan ekonomi lokal yang inklusif dan berkelanjutan.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **“Efisiensi Bantuan Dana Terhadap Hasil Pendapatan Pelaku UMKM Pasar Kamu (Pekan Sarapan Karya Anak Muda) Desa Denai Lama Kec. Pantai Labu”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas dapat diidentifikasi beberapa permasalahan yang terjadi pada UMKM Pasar Kamu, antara lain:

1. UMKM mengalami kendala dalam memperoleh modal yang cukup untuk mengembangkan usahanya.
2. UMKM mengalami perpindahan lokasi stan yang menyebabkan pelanggan langganan akan kebingungan mencari lokasi stan yang baru.
3. UMKM harus mengeluarkan biaya tambahan untuk membongkar dan memasang stan, serta memindahkan hiasan dan perlengkapan lainnya setiap kali mereka pindah lokasi.

1.3 Perumusan Masalah

Dalam penelitian ini, dengan melihat latar belakang masalah di atas, penulis dapat mengidentifikasi masalah yang terkait dengan tema penelitian sebagai adalah “Bagaimana pengaruh efisiensi bantuan dana terhadap hasil pendapatan pelaku UMKM Pasar Kamu (Pekan Sarapan Karya Anak Muda) Desa Denai Lama Kec. Pantai Labu?

1.4 Tujuan Penelitian

Setelah permasalahan diuraikan, tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh efisiensi bantuan dana terhadap hasil pendapatan pelaku UMKM Pasar Kamu (Pekan Sarapan Karya Anak Muda) Desa Denai Lama Kec. Pantai Labu.

1.5 Manfaat Penelitian

Diharapkan bahwa penelitian ini akan memberikan manfaat secara teoritis dan praktis bagi banyak orang yang membutuhkan, diantaranya:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian dapat memperkaya teori tentang bagaimana bantuan dana dapat meningkatkan hasil pendapatan UMKM dalam konteks pasar tradisional seperti Pekan Sarapan Karya Anak Muda. Penelitian ini bisa memperkenalkan metode atau pendekatan baru dalam mengukur efisiensi bantuan dana bagi UMKM, yang dapat diadopsi oleh peneliti dan praktisi di bidang terkait. Penelitian ini dapat menyumbangkan pengetahuan baru dalam bidang manajemen UMKM dan ekonomi lokal, khususnya dalam efektivitas bantuan dana terhadap hasil pendapatan pelaku UMKM di pasar kamu.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi UMKM

Hasil penelitian dapat membantu UMKM di Pekan Sarapan Karya Anak Muda meningkatkan efisiensi penggunaan dana bantuan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan mereka.

b. Bagi Masyarakat

Dengan memahami lebih baik faktor-faktor yang mempengaruhi hasil pendapatan UMKM, penelitian ini dapat membantu masyarakat lokal, termasuk pemilik UMKM dan komunitas sekitarnya, untuk lebih efektif dalam mengelola dan mengembangkan usaha mereka.

c. Bagi Universitas Islam Sumatra Utara

Penelitian ini dapat memperkuat kemitraan antara universitas dan komunitas lokal, dengan memberikan kontribusi langsung terhadap pengembangan ekonomi lokal dan pembangunan berkelanjutan.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Grand Teori

2.1.1 *Entrepreneurial Finance* (Teori Keuangan Kewirausahaan)

Teori Keuangan mulai berkembang pada abad ke-20, terutama setelah penerapan matematika dalam analisis pasar keuangan dan pengelolaan risiko. Salah satu konsep utama yang muncul adalah Teori Portofolio yang dikemukakan oleh Harry Markowitz pada 1952, yang memperkenalkan diversifikasi portofolio untuk meminimalkan risiko dalam investasi. Selanjutnya, William Sharpe mengembangkan Model Penetapan Harga Aset Modal (CAPM) pada 1960-an, yang menjelaskan hubungan antara risiko dan pengembalian dalam investasi. Pada waktu yang sama, Modigliani dan Miller memperkenalkan Teorema Modigliani-Miller pada 1958, yang menunjukkan bahwa dalam pasar sempurna, struktur modal perusahaan tidak mempengaruhi nilai perusahaan, karena keputusan pendanaan (utang atau ekuitas) tidak berpengaruh pada nilai perusahaan dalam kondisi pasar yang efisien (Indrayono & Sasangko, 2023).

Teori *Entrepreneurial Finance* adalah suatu konsep relatif baru dalam pengembangan teori keuangan yang jarang dibahas meskipun memiliki banyak aspek yang dapat dieksplorasi. Dalam beberapa tahun terakhir, minat terhadap teori ini meningkat dalam penelitian tentang perilaku pasar keuangan dan perantara keuangan dalam alokasi dana untuk usaha kecil dan menengah. Menurut Rita & Muharam (2018), belum ada definisi yang tepat

mengenai teori ini. Mereka mencatat bahwa penelitian sebelumnya cenderung memandang Entrepreneurial Finance hanya dari perspektif pemberi dana (*supply side*).

Menurut Henelya & Wijaya (2020), *Entrepreneurial finance* diartikan sebagai proses pencarian dan pencocokan antara pengusaha dan investor. Untuk mendapatkan pendanaan dari investor, pengusaha harus mampu menemukan dan meyakinkan pengelola keuangan tentang potensi keuntungan dari bisnis mereka. Di sisi lain, investor juga perlu mencari proyek inovatif yang layak didanai. Pertemuan antara pengusaha dan investor dalam rangka mencapai kesepakatan pendanaan terjadi di pasar keuangan inovasi, yang merupakan pasar terdesentralisasi di mana berbagai pengusaha dari sektor-sektor yang berbeda dan investor bertemu secara bilateral dengan bantuan teknologi pencocokan. Proses pencarian dan pencocokan ini berfungsi sebagai alat yang dapat merepresentasikan secara singkat karakteristik pendanaan inovasi, termasuk rincian business plan, informasi keuangan perusahaan, serta profil pengusaha dan investor yang meliputi keterampilan, preferensi, dan lokasi. Dalam teori *Entrepreneurial Finance*, Rita & Muharam (2018) mencatat bahwa sebagian besar UMKM yang masih dalam fase start-up cenderung menggunakan sumber pendanaan internal sebagai modalnya.

Teori *entrepreneurial finance* menghubungkan perspektif keuangan dengan perspektif kewirausahaan. Teori ini muncul karena teori keuangan perusahaan dianggap kurang relevan bagi UMKM. Asumsinya adalah bahwa

teori keuangan yang diterapkan pada perusahaan besar tidak selalu sesuai dengan kondisi yang terjadi di usaha kecil. *Entrepreneurial finance* memfokuskan pada keuangan bisnis baru dan bagaimana para pengusaha memperoleh pendanaan, baik dari sumber internal maupun eksternal.

Teori *Entrepreneurial Finance* sebagai landasan konseptual untuk memahami dimensi keuangan dan kinerja UMKM. Teori ini memfokuskan pada peran pemberi dana dalam mendukung pendanaan untuk peluang usaha di tingkat mikro dan kecil. Hal ini menyoroti pentingnya pemahaman terhadap bagaimana UMKM dapat mengakses dan mengelola sumber daya keuangan, baik melalui modal internal maupun melalui dukungan eksternal seperti pinjaman bank, investasi modal ventura, atau pendanaan dari keluarga dan teman. *Entrepreneurial Finance* juga menekankan strategi untuk mengelola risiko keuangan dan mengoptimalkan struktur keuangan agar dapat menciptakan nilai tambah yang berkelanjutan bagi UMKM.

2.2 Pendapatan

2.2.1 Pengertian Pendapatan

Menurut Sukirno (2006), pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh individu atau entitas ekonomi berdasarkan kontribusi mereka, baik dari profesi atau usaha perorangan maupun dari kekayaan. Besar kecilnya pendapatan seseorang tergantung pada jenis pekerjaannya.

Sutrisno et al (2020) menyatakan bahwa pendapatan adalah penerimaan bersih individu, yang diperoleh dari "penjualan" faktor-faktor produksi yang dimiliki

kepada sektor produksi. Sektor produksi ini kemudian membeli faktor-faktor produksi tersebut untuk digunakan sebagai input dalam proses produksi dengan harga yang berlaku di pasar faktor produksi. Harga faktor produksi ini ditentukan oleh interaksi antara penawaran dan permintaan.

Menurut Suroto (2000), pendapatan mencakup seluruh penerimaan, baik dalam bentuk uang maupun barang, yang berasal dari pihak lain atau hasil industri yang dinilai berdasarkan sejumlah uang yang berlaku pada saat itu. Pendapatan adalah sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari dan sangat penting bagi kelangsungan hidupnya. Pendapatan meliputi upah, gaji, sewa, dividen, keuntungan, dan diukur dalam periode waktu tertentu seperti seminggu, sebulan, setahun, atau jangka waktu lebih lama. Aliran pendapatan ini dihasilkan dari jasa produktif yang mengalir ke arah yang berlawanan dengan aliran pendapatan, yaitu jasa produktif yang mengalir dari masyarakat ke sektor bisnis, yang berarti pendapatan harus diperoleh dari aktivitas produktif.

Dari berbagai definisi pendapatan menurut para ahli tersebut, dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah seluruh penerimaan, baik berupa uang atau non-uang, yang diperoleh melalui aktivitas produktif dalam periode waktu tertentu.

2.2.2 Sumber-Sumber Pendapatan

Menurut Khaeria et al (2023), pendapatan dapat diperoleh melalui tiga sumber utama:

- a. Gaji dan Upah, adalah imbalan yang diterima seseorang setelah melakukan pekerjaan untuk orang lain, baik itu perusahaan swasta atau pemerintah.

- b. Pendapatan dari Kekayaan, adalah pendapatan yang berasal dari usaha sendiri. Pendapatan ini merupakan nilai total produksi dikurangi biaya yang dikeluarkan, baik dalam bentuk uang atau lainnya. Tenaga kerja keluarga dan nilai sewa modal untuk diri sendiri tidak diperhitungkan dalam perhitungan ini.
- c. Pendapatan dari Sumber Lain, pendapatan ini diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja langsung. Contohnya termasuk penerimaan dari pemerintah, asuransi pengangguran, pendapatan dari penyewaan aset, bunga bank, sumbangan dalam bentuk lain, dan laba dari usaha.

2.2.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Menurut Salim & Rahmadhani (2024), pendapatan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dipengaruhi oleh berbagai faktor yang saling terkait. Berikut adalah beberapa faktor utama yang mempengaruhi pendapatan pelaku UMKM:

- a. Modal Usaha

Modal yang dimiliki pelaku UMKM sangat menentukan kapasitas untuk memproduksi barang atau jasa. Semakin besar modal, semakin besar pula kemungkinan untuk meningkatkan volume produksi dan memperluas usaha.

- b. Pemasaran

Strategi pemasaran yang efektif dapat membantu UMKM menjangkau lebih banyak pelanggan. Penggunaan media sosial, website, dan e-commerce bisa meningkatkan visibilitas produk dan menarik minat konsumen.

c. Kualitas Produk/Jasa

Kualitas produk atau jasa yang ditawarkan sangat memengaruhi kepuasan pelanggan. Produk berkualitas tinggi cenderung mendapatkan loyalitas pelanggan dan meningkatkan pendapatan melalui repeat order.

d. Inovasi dan Kreativitas

Kemampuan untuk berinovasi dan menciptakan produk atau jasa baru dapat memberikan keunggulan kompetitif. UMKM yang mampu beradaptasi dengan tren pasar dan kebutuhan konsumen biasanya lebih sukses dalam meningkatkan pendapatan.

e. Lokasi Usaha

Lokasi tempat usaha beroperasi dapat memengaruhi jumlah pelanggan yang dapat dijangkau. Lokasi yang strategis dengan aksesibilitas tinggi biasanya lebih mendukung peningkatan pendapatan.

f. Pengalaman dan Keterampilan

Keterampilan dan pengalaman pelaku UMKM dalam mengelola usaha serta memahami pasar sangat penting. Pengusaha yang memiliki pengetahuan yang baik tentang industri dan manajemen cenderung lebih sukses.

2.2.4 Indikator Hasil Pendapatan

Menurut Awaludin (2019), pendapatan bukan hanya sekadar sumber keuangan yang memenuhi kebutuhan sehari-hari, tetapi juga indikator utama yang mencerminkan kesejahteraan dan kualitas hidup seseorang. Untuk memahami pendapatan secara menyeluruh, beberapa aspek dapat digunakan sebagai ukuran penting, di antaranya:

a. Pendapatan Bulanan

Pendapatan bulanan merupakan total penghasilan individu atau keluarga dalam periode satu bulan. Bagi pelaku UMKM, penghasilan ini berasal dari hasil penjualan produk atau jasa yang mereka tawarkan. Pendapatan bulanan memberikan gambaran kondisi finansial pelaku UMKM, yang sangat berperan dalam memenuhi kebutuhan harian, membayar operasional, dan merencanakan ekspansi usaha. Selain itu, pendapatan yang cukup memungkinkan mereka untuk menabung dan berinvestasi dalam pengembangan bisnis, yang penting untuk pertumbuhan jangka panjang.

b. Jenis Pekerjaan

Pekerjaan yang dijalani oleh pelaku UMKM tidak hanya menunjukkan jenis usaha yang ditekuni, tetapi juga kemampuan dan pengalaman mereka. UMKM yang memiliki keterampilan khusus atau pengalaman relevan cenderung memperoleh pendapatan yang lebih stabil. Selain itu, jenis pekerjaan juga memberikan informasi tentang peluang pasar yang dapat diakses, terutama dalam usaha kreatif atau teknologi yang seringkali menawarkan peluang pendapatan lebih tinggi. Dengan memahami pekerjaan yang digeluti, dapat dilihat bagaimana pelaku UMKM berinovasi untuk memperbaiki kualitas hidup mereka.

c. Pengeluaran Pendidikan

Bagi UMKM, biaya pendidikan adalah salah satu faktor penting yang menunjukkan perhatian mereka terhadap pendidikan anak-anak. Besaran

anggaran untuk pendidikan, seperti sekolah, buku, dan seragam, mencerminkan investasi mereka dalam pendidikan masa depan anak-anak. UMKM yang mengalokasikan dana untuk pendidikan memperlihatkan kesadaran pentingnya pendidikan untuk meningkatkan peluang di masa depan, meskipun mereka sering menghadapi tantangan finansial.

d. Tanggungan Keluarga

Tanggungan keluarga yang harus dipenuhi oleh pelaku UMKM mencakup biaya hidup, utang, dan kebutuhan kesehatan. Beban keluarga yang tinggi dapat membatasi dana yang tersisa untuk pengembangan usaha atau tabungan, sehingga mempengaruhi pertumbuhan bisnis. Oleh karena itu, pemahaman akan beban keluarga penting untuk menilai kondisi keuangan pelaku usaha dan strategi yang mereka terapkan dalam menjaga keseimbangan antara kebutuhan keluarga dan pengembangan bisnis.

2.3 Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)

2.3.1 Pengertian UMKM

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merujuk pada usaha dengan modal awal yang terbatas, aset yang relatif kecil, dan jumlah tenaga kerja yang terbatas, sesuai dengan definisi yang diberikan oleh berbagai otoritas publik atau lembaga lainnya. UMKM berupaya untuk mempertahankan kepuasan pelanggan secara berkelanjutan (Alimudin, 2019). Menurut Soerjono et al. (2018), Usaha Kecil adalah entitas ekonomi produktif yang

berdiri sendiri, bukan anak perusahaan atau cabang dari usaha menengah atau besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil.

UMKM dianggap sebagai salah satu pilar pertumbuhan ekonomi yang penting bagi sebuah negara, sehingga mereka perlu mendapatkan dukungan, perlindungan, dan kesempatan yang memadai untuk berkembang, sebagai wujud dari komitmen terhadap perekonomian rakyat (Purnomo et al., 2020). Keberhasilan UMKM tidak hanya bergantung pada peran pemilik usaha, tetapi juga faktor-faktor pendukung lainnya yang memungkinkan mereka untuk tetap beroperasi secara berkelanjutan (Pamungkas & Hidayatulloh, 2019).

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa UMKM merujuk kepada usaha ekonomi produktif yang memiliki ciri-ciri seperti modal awal yang terbatas, jumlah aset yang relatif kecil, dan jumlah tenaga kerja yang terbatas sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh otoritas publik. Mereka sering kali merupakan entitas bisnis yang berdiri sendiri, bukan bagian dari usaha menengah atau besar. UMKM memiliki peran penting dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara, memberikan kontribusi signifikan terhadap penciptaan lapangan kerja, pendapatan nasional, serta pemerataan distribusi ekonomi.

2.3.2 Jenis-Jenis UMKM

Berbagai jenis UMKM yang beroperasi di Indonesia tersebar di berbagai

sektor. Menurut Hanim dan Noorman (2018), beberapa kategori umum UMKM yang dapat ditemui di Indonesia meliputi:

- a. UMKM Perdagangan, yang mencakup usaha seperti toko kelontong, minimarket, toko pakaian, warung, dan toko online.
- b. UMKM Jasa, yang meliputi layanan seperti perbaikan elektronik, perbaikan kendaraan, laundry, salon kecantikan, serta jasa konsultasi dan desain grafis.
- c. UMKM Kuliner, mencakup usaha seperti kafe, restoran, kedai kopi, warung makan, usaha kue dan roti, serta makanan tradisional.
- d. UMKM Industri Kreatif, seperti kerajinan tangan, produk fashion, seni rupa, desain interior, industri musik, dan hiburan.
- e. UMKM Pertanian dan Perikanan, termasuk usaha seperti peternakan, budidaya ikan, kebun sayur, perkebunan, dan pangan olahan.
- f. UMKM Teknologi Informasi, yang bergerak di bidang pengembangan perangkat lunak, jasa pemasaran digital, startup teknologi, dan layanan IT.
- g. UMKM Pariwisata, mencakup usaha seperti penginapan, agen perjalanan, rumah makan wisata, dan jasa penyewaan kendaraan.
- h. UMKM Konstruksi dan Bangunan, yang mencakup usaha bahan bangunan, kontraktor kecil, jasa renovasi, dan mebel.
- i. UMKM Kesehatan, termasuk apotek kecil, klinik, praktik dokter, dan produk kesehatan.

- j. UMKM Energi Terbarukan, seperti usaha panel surya dan layanan konsultasi energi terbarukan.

2.3.3 Peran UMKM

UMKM memiliki peran yang krusial dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, khususnya di Indonesia. Usaha ini mampu menjalankan aktivitas ekonomi secara mandiri, tanpa bergantung pada pihak eksternal. Hal ini terlihat dari kemampuan UMKM untuk beroperasi dengan modal serta teknologi yang mereka miliki sendiri. Kemampuan ini menjadi kunci bagi pelaku UMKM dalam bersaing dengan pelaku usaha lainnya untuk mendapatkan pangsa pasar yang lebih besar (Yolanda, 2024).

UMKM tidak hanya membantu dalam penciptaan lapangan kerja, tetapi juga memainkan peran krusial dalam mendiversifikasi ekonomi dan meningkatkan ketahanan ekonomi lokal. Dengan fleksibilitas yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan besar, UMKM mampu beradaptasi lebih cepat terhadap perubahan pasar dan kondisi ekonomi. Selain itu, UMKM sering kali menjadi inovator dalam produk dan layanan baru, memberikan kontribusi pada dinamika dan pertumbuhan ekonomi. Dukungan pemerintah dan lembaga keuangan sangat penting untuk memfasilitasi akses UMKM terhadap pembiayaan, pelatihan, dan teknologi, yang akan memperkuat posisi mereka dalam ekonomi nasional dan global (Kaswinata et al., 2023).

2.3.4 Kriteria UMKM

Menurut Peraturan Pemerintah No. 7 Tahun 2021 Pasal 35, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dikategorikan berdasarkan kriteria

modal usaha atau hasil penjualan tahunan. Modal usaha meliputi modal sendiri dan modal pinjaman yang digunakan untuk menjalankan aktivitas usaha. Kriteria modal usaha adalah sebagai berikut:

- a. Usaha mikro memiliki modal tidak lebih dari Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Usaha kecil memiliki modal lebih dari Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) hingga paling banyak Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- c. Usaha menengah memiliki modal lebih dari Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) hingga paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Kriteria hasil penjualan tahunan adalah sebagai berikut:

- a. Usaha mikro memperoleh hasil penjualan tahunan sampai dengan paling banyak Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah).
- b. Usaha kecil memperoleh hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah) hingga paling banyak Rp15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah).
- c. Usaha menengah memperoleh hasil penjualan tahunan lebih dari Rp15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah) hingga paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

Pembagian kriteria ini memberikan panduan yang jelas bagi pelaku usaha untuk mengklasifikasikan bisnis mereka, serta membantu pemerintah dalam merancang kebijakan yang tepat untuk mendukung setiap kategori

UMKM sesuai dengan kebutuhan dan potensi mereka. Dukungan yang tepat sasaran berdasarkan klasifikasi ini diharapkan dapat meningkatkan kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional dan menciptakan lebih banyak lapangan kerja.

2.3.5 Keberhasilan UMKM

Menurut Henry Faizal Noor (2018), "keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan bisnis dalam mencapai tujuannya." Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, "keberhasilan" berarti "mendapatkan hasil, beroleh hasil, atau tercapainya maksud dari suatu usaha," sedangkan "usaha" didefinisikan sebagai "kegiatan dengan menggerakkan tenaga, pemikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud, pekerjaan, perbuatan, ikhtiar, atau daya upaya untuk mencapai sesuatu."

Keberhasilan seorang wirausaha dapat dilihat dari kemampuan mereka dalam menetapkan dan mencapai tujuan usaha, baik dari sisi keuangan maupun non-keuangan. Keberhasilan keuangan dapat diukur dari pertumbuhan usaha dan keuntungan yang diperoleh. Sementara itu, keberhasilan non-keuangan bisa dilihat dari peningkatan kesejahteraan keluarga dan masyarakat, peningkatan kualitas hidup bagi konsumen produk, penciptaan lapangan kerja, serta kemampuan untuk mengembangkan diri dan orang lain.

Menurut Finnah dan Fikry (2020), terdapat tiga faktor internal yang mempengaruhi keberhasilan usaha, yaitu:

1. Karakteristik UKM

2. Karakteristik Pengusaha

3. Keterampilan dalam Kewirausahaan

Sesuai dengan Peraturan Pemerintah No. 7 Tahun 2021 Pasal 91, pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah dapat dilakukan melalui:

- a. Pendataan dan identifikasi potensi serta masalah yang sering dihadapi oleh UMKM.
- b. Penyusunan program pembinaan dan pengembangan yang sesuai dengan masalah yang dihadapi.
- c. Pelaksanaan program pembinaan dan pengembangan.
- d. Pemantauan dan pengendalian pelaksanaan program.

Pendekatan untuk pengembangan UMKM dapat dilakukan melalui:

- a. Koperasi
- b. Sentra
- c. Klaster
- d. Kelompok

Pendekatan ini bertujuan untuk mengidentifikasi potensi dan masalah yang dihadapi oleh UMKM, merancang program pembinaan yang tepat, melaksanakan program tersebut, serta memantau dan mengendalikan hasilnya. Melalui pendekatan koperasi, sentra, klaster, dan kelompok, UMKM diharapkan dapat berkembang lebih efektif dan berkelanjutan.

2.4 Bantuan Bagi Pelaku Usaha Mikro (BPUM)

2.4.1 Pengertian Bantuan Bagi Pelaku Usaha Mikro (BPUM)

Pengertian BPUM dijelaskan dalam Bab I Pasal 1 dan Pasal 2 Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2020 tentang Pedoman Umum Mendukung Pemulihan Ekonomi Nasional dalam Rangka Menghadapi Ancaman yang Membahayakan Perekonomian Nasional serta Penyelamatan Ekonomi Nasional pada Masa Pandemi Corona Virus Disease 2019 (COVID-19), sebagai berikut:

Pasal 1:

1. Program Pemulihan Ekonomi Nasional (Program PEN) adalah serangkaian kegiatan untuk memulihkan perekonomian nasional yang merupakan bagian dari kebijakan keuangan negara. Program ini dilaksanakan oleh Pemerintah untuk mempercepat penanganan pandemi COVID-19 dan/atau mengatasi ancaman yang membahayakan perekonomian nasional serta stabilitas sistem keuangan, juga untuk menyelamatkan ekonomi nasional.
2. Bantuan Bagi Pelaku Usaha Mikro (BPUM) adalah bantuan pemerintah dalam bentuk uang yang diberikan kepada pelaku usaha mikro, yang sumbernya berasal dari Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN).

Pasal 2: BPUM diberikan kepada pelaku Usaha Mikro untuk membantu mereka menjalankan usaha di tengah krisis yang disebabkan oleh pandemi COVID-19, sebagai bagian dari Program PEN.

2.4.2 Bentuk, Kriteria dan Persyaratan Penerima Bantuan Bagi Pelaku Usaha Mikro (BPUM)

Bentuk, kriteria, dan persyaratan penerima Bantuan Bagi Pelaku Usaha Mikro (BPUM) dijelaskan dalam Bab II Pasal 3, Pasal 4, dan Pasal 5 Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2020 tentang Pedoman Umum Mendukung Pemulihan Ekonomi Nasional dalam Rangka Menghadapi Ancaman yang Membahayakan Perekonomian Nasional serta Penyelamatan Ekonomi Nasional pada Masa Pandemi Corona Virus Disease 2019 (COVID-19), yaitu:

Pasal 3:

1. BPUM diberikan satu kali dalam bentuk uang sebesar Rp2.400.000,00 (dua juta empat ratus ribu rupiah) kepada pelaku Usaha Mikro yang memenuhi kriteria tertentu.
2. Dana BPUM ini disalurkan langsung ke rekening penerima BPUM.

Pasal 4:

BPUM diberikan kepada pelaku Usaha Mikro yang tidak sedang menerima kredit atau pembiayaan dari perbankan.

Pasal 5:

1. Pelaku Usaha Mikro yang menerima BPUM harus memenuhi persyaratan berikut:
 - a. Warga negara Indonesia.

- b. Memiliki Nomor Induk Kependudukan (NIK).
- c. Memiliki Usaha Mikro yang dibuktikan dengan surat usulan calon penerima BPUM dari pengusul BPUM beserta lampirannya yang merupakan satu kesatuan.
- d. Bukan Aparatur Sipil Negara, anggota Tentara Nasional Indonesia, anggota Kepolisian Negara Republik Indonesia, pegawai BUMN, atau pegawai BUMD.

2.4.3 Tata Cara Penyaluran Bantuan Bagi Pelaku Usaha Mikro (BPUM)

Tata cara penyaluran BPUM diatur dalam Bab IV Pasal 7 Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2020 tentang Pedoman Umum Mendukung Pemulihan Ekonomi Nasional dalam Rangka Menghadapi Ancaman yang Membahayakan Perekonomian Nasional serta Penyelamatan Ekonomi Nasional pada Masa Pandemi Corona Virus Disease 2019 (COVID-19), yaitu:

1. Pengusulan calon penerima;
2. Pembersihan data dan validasi data calon penerima;
3. Penetapan penerima;
4. Pencairan BPUM; dan
5. Laporan penyaluran.

Prosedur pengajuan usaha mikro calon penerima program BPUM adalah sebagai berikut:

1. Usaha mikro calon penerima bantuan adalah usaha mikro yang mandiri dan tidak sedang menerima kredit atau pembiayaan dari perbankan.
2. Data usulan dari pengusul seperti Dinas Koperasi dan Lembaga Keuangan disampaikan ke Kemenkop UKM dan diproses oleh Tim Pengelola Data dengan melakukan pengumpulan data, pembersihan data, dan validasi melalui SLIK (OJK) dan SIKP (Kementerian Keuangan).
3. Proses pembersihan data dilakukan untuk menghilangkan kemungkinan terjadinya data ganda atau data yang tidak sesuai format. Proses ini mencakup:
 - a. Identitas yang sama atau duplikasi dengan calon penerima BPUM yang diusulkan oleh lembaga pengusul lainnya.
 - b. Nomor induk kependudukan yang tidak sesuai dengan format administrasi kependudukan.
 - c. Dokumen persyaratan yang tidak lengkap.
 - d. Sedang menerima kredit atau pinjaman KUR dan/atau kredit atau pinjaman perbankan lainnya.
4. Hasil dari proses pembersihan data kemudian diverifikasi dan divalidasi di Sistem Informasi Kredit Program (SIKP) Kementerian Keuangan dan Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) OJK.
5. Hasil verifikasi disampaikan kepada kuasa pengguna anggaran (KPA) untuk ditetapkan, kemudian diterbitkan surat keputusan dan surat perintah membayar (SPM).
6. KPA menetapkan pelaku usaha mikro penerima BPUM dan menyampaikan

SPM ke Kantor Pelayanan Perbendaharaan Negara (KPPN) untuk diterbitkan surat perintah pencairan dana (SP2D).

7. KPPN menyalurkan dana bantuan produktif ke rekening penampungan bank penyalur.
8. Bank penyalur menyalurkan bantuan produktif dari rekening penampungan ke rekening penerima BPUM.

2.4.4 Efisiensi Penyaluran Bantuan Bagi Pelaku Usaha Mikro (BPUM)

Bantuan bagi Pelaku Usaha Mikro (BPUM) merupakan salah satu program strategis yang diinisiasi pemerintah untuk mendukung keberlangsungan dan pengembangan usaha mikro di Indonesia. Menurut Nurshobah & Rudiana (2023) efisiensi penyaluran Bantuan bagi Pelaku Usaha Mikro (BPUM) yang mencakup beberapa indikator penting:

a. Kepuasan pada Skema Bantuan

Kepuasan penerima terhadap skema bantuan merupakan indikator utama dalam menilai efisiensi penyaluran BPUM. Penerima yang merasa puas dengan bantuan yang diberikan cenderung memiliki pandangan positif terhadap program tersebut. Kepuasan ini dipengaruhi oleh seberapa sesuai bantuan yang diterima dengan kebutuhan mereka dan apakah bantuan tersebut membantu meningkatkan kinerja usaha mereka. Penilaian kepuasan ini juga bisa menjadi refleksi tentang seberapa baik pemerintah dalam merespons kebutuhan pelaku UMKM.

b. Nilai Bantuan

Nilai bantuan yang diberikan harus proporsional dengan kebutuhan pelaku usaha mikro. Efisiensi penyaluran BPUM tidak hanya diukur dari jumlah uang yang disalurkan, tetapi juga dari dampaknya terhadap pendapatan dan pertumbuhan usaha penerima. Jika nilai bantuan cukup untuk memenuhi kebutuhan modal dan operasional, maka program dapat dianggap efisien. Namun, jika bantuan tersebut terlalu kecil atau tidak memadai, hal ini dapat menyebabkan ketidakpuasan di kalangan penerima dan mengurangi efektivitas program.

c. Prosedur Penyaluran

Prosedur penyaluran yang jelas dan transparan sangat penting untuk memastikan efisiensi BPUM. Prosedur yang rumit atau tidak transparan dapat menyebabkan kebingungan di kalangan penerima, sehingga memperlambat proses penyaluran. Sebaliknya, jika prosedur sederhana dan mudah diikuti, pelaku UMKM akan lebih cepat menerima bantuan. Penilaian terhadap prosedur ini mencakup kemudahan pendaftaran, kejelasan informasi yang diberikan, dan cara distribusi bantuan.

d. Kecepatan

Kecepatan penyaluran bantuan adalah indikator penting lainnya dalam menilai efisiensi BPUM. Pelaku usaha mikro yang membutuhkan bantuan untuk menjaga kelangsungan usahanya berharap agar proses penyaluran dapat dilakukan dengan cepat. Proses yang lambat dapat mengakibatkan kerugian bagi usaha yang bersangkutan. Oleh karena itu, waktu yang

dibutuhkan dari pendaftaran hingga penerimaan bantuan harus diukur dan dievaluasi secara berkala.

e. Kesiapan Penerima untuk Merekomendasikan Program kepada Orang Lain

Hal ini mencerminkan seberapa besar kepercayaan dan kepuasan penerima terhadap program BPUM. Jika penerima merasa bahwa bantuan yang mereka terima berdampak positif, mereka cenderung merekomendasikan program ini kepada pelaku usaha lain. Hal ini tidak hanya menunjukkan efektivitas program tetapi juga dapat mempengaruhi tingkat partisipasi masyarakat dalam program di masa mendatang. Rekomendasi dari penerima yang puas dapat membantu pemerintah dalam meningkatkan citra dan penerimaan program di masyarakat.

2.5 Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian terdahulu, peneliti mengulas berbagai jurnal, buku, artikel, dan sumber akademik lainnya yang relevan dengan topik yang diangkat. Ulasan ini mencakup penjelasan tentang konsep-konsep utama, teori yang digunakan, metode penelitian, serta temuan yang diperoleh dari penelitian-penelitian sebelumnya. Melalui ulasan ini, peneliti juga dapat menunjukkan bagaimana penelitian terdahulu mendukung atau bahkan bertentangan dengan hipotesis atau asumsi yang diusulkan dalam penelitian saat ini. Tabel berikut menunjukkan jurnal-jurnal tersebut:

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu

No	Nama Penulis (Tahun)	Nama Jurnal	Judul Jurnal	Metode Penelitian	Hasil
1	Putri, D. K., Asriati, N., & Parijo. (2018).	Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran Khatulistiwa	Pengaruh Bantuan Dana Usaha Produktif Terhadap Pendapatan Nelayan di Desa Sungai Limau, Kabupaten Mempawah	Metode Kuantitatif dengan pendekatan Deskriptif	Hasil analisis menunjukkan bahwa (1) Tingkat bantuan dana usaha produktif di Desa Sungai Limau, Kecamatan Sungai Kunit, Kabupaten Mempawah, mencapai 71,67% dan termasuk dalam kategori sedang dengan interval $44,57\% \leq X < 50,49\%$. (2) Tingkat pendapatan nelayan penerima bantuan di Desa Sungai Limau mencapai 66,66% dan juga berada pada kategori sedang dengan interval $21,31\% \leq X < 26,65\%$. (3) Hasil uji statistik menunjukkan bahwa nilai thitung sebesar 4,986 lebih besar dibandingkan nilai ttabel sebesar 2,002. Dengan taraf signifikansi sebesar 0,000 (kurang dari 0,05), maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya, terdapat pengaruh signifikan dari bantuan dana usaha produktif terhadap pendapatan nelayan. Nilai R Square yang diperoleh sebesar 0,300 menunjukkan bahwa hubungan tersebut berada pada kategori korelasi sedang dengan koefisien korelasi sebesar 0,548.
2	Mulianti, Hatta, M., Daga, R., & Luisito. (2022).	Jurnal Sains Manajemen Intro	Dampak bantuan dana Covid-19, peranan teknologi & pelatihan terhadap pendapatan pelaku UMKM pada Dinas Koperasi UKM Tenaga	Metode Penelitian Kuantitatif	Hasil ini menunjukkan bahwa variabel Bantuan Anggaran (X1) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan pendapatan penerima bantuan UMKM di Kabupaten Enrekang. Berdasarkan hasil uji regresi yang dilakukan, pengujian parsial memperlihatkan nilai signifikansi sebesar 0,000 yang lebih kecil dari 0,05, serta nilai B sebesar 0,589. Hal ini

			Kerja dan Transmigrasi Kabupaten Enrekang.		mengindikasikan bahwa setiap peningkatan 1 unit pada variabel Bantuan Anggaran (X1) akan meningkatkan pendapatan penerima bantuan UMKM di Kabupaten Enrekang. Dengan demikian, H_0 (hipotesis nol) ditolak dan H_a (hipotesis alternatif) diterima, yang berarti terdapat hubungan yang signifikan antara bantuan anggaran dan peningkatan pendapatan penerima bantuan UMKM di daerah tersebut.
3	Syaputra, M. R., & Mardianis (2024).	Jurnal Manajemen Business Innovation Conference-MBIC	Efektifitas Program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) Bantuan Barang Bagi Pelaku Usaha Mikro di Provinsi Jambi	Metode penelitian ini menggunakan analisis deskriptif juga dilakukan analisis dengan metode Mc Nemar dan Metode Analytical Hierachy Process	Berdasarkan hasil penelitian, ditemukan bahwa penerima bantuan mengalami penurunan pendapatan selama Pandemi Covid-19. Namun, setelah menerima bantuan, terjadi peningkatan pendapatan dan produksi. Hasil Uji Mc Nemar menunjukkan bahwa bantuan kepada pelaku usaha mikro berpengaruh secara signifikan dan efektif dalam meningkatkan pendapatan, meskipun koefisien determinan R^2 hanya mencapai 27,4%, yang berarti 72,6% faktor lainnya mempengaruhi pengembangan UMKM. Lebih lanjut, 86,27% penerima bantuan tidak mengharapkan bantuan berupa barang atau peralatan untuk program berkelanjutan, tetapi lebih memilih bantuan dalam bentuk uang. Untuk mengoptimalkan kebijakan pemberian bantuan UMKM di Provinsi Jambi ke depannya, disarankan agar penyaluran dan pembayaran bantuan dilakukan secara non-tunai. Mekanisme non-tunai dapat diimplementasikan dengan menerapkan sebagian konsep dari Peraturan Menteri Sosial No. 5 tahun 2021 yang

					merupakan turunan dari Peraturan Presiden No. 63 Tahun 2017 tentang Bantuan Sosial Secara Non Tunai.
4	Izzati, F. A., & Daryono. (2023).	Jurnal Administrasi, Manajemen dan Ilmu Sosial (JAEIS)	Efektivitas Program Bantuan Bagi Pelaku Usaha Mikro (Bpum) Dalam Meningkatkan Pendapatan Pelaku Usaha Mikro Di Kota Samarinda	Metode Analisis deskriptif	Hasil dari riset ini menunjukkan bahwa bantuan yang diberikan kepada pelaku usaha mikro di beberapa kecamatan di Kota Samarinda sudah bisa dikatakan efektif dari segi ketepatan waktu, perhitungan biaya, dan tujuan diberikannya bantuan ini. Mereka yang menerima bantuan mampu membuat usaha mereka bertahan, dari segi dampak sesudah pemberian BPUM ini, keberlangsungan usaha bagi sebagian pelaku usaha sudah mampu bertahan. Namun, beberapa usaha tidak mampu bertahan di masa pandemi Covid-19. Mereka yang mendapat bantuan mampu mempertahankan usahanya. Dari segi peningkatan pendapatan usaha, sudah dapat dikatakan efektif. Hal ini dibuktikan dari meningkatkan pendapatan. Terkait peningkatan asset usaha, dari hasil pemaparan para pelaku usaha yang menjadi responden dalam penelitian ini, BPUM ini tidak berdampak terhadap peningkatan asset para pelaku usaha mikro.
5	Rochmawati, T., Hidayat, F., & Lestari, E. S. (2023).	Jurnal Universitas Paser Pengaraian	Analisis Bantuan Sosial UMKM Sebagai Solusi Pemulihan Perekonomian Masyarakat Pasca Pandemi Covid-19	Metode Analisis deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerima bantuan dana UMKM di Desa Mahato Sakti merasa sangat terbantu dalam pemulihan kondisi ekonomi si penerima meskipun didapati uang yang diterima tidak terlalu besar jumlahnya. Namun disisi lain, masih adanya masyarakat yang belum pernah mendapatkan bantuan UMKM sama sekali meski telah

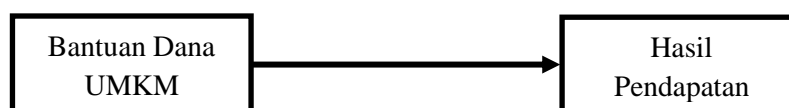
					mendaftar beberapa kali. Kondisi perekonomian masyarakat pasca pandemi penggiat UMKM berangsur-angsur pulih dan kian membaik. Masyarakat tetap bisa melanjutkan usahanya kembali seperti sedia kala dengan adanya bantuan dana KUR yang meringankan pelaku UMKM serta kebijakan pemerintah yang mendukung pemulihan keadaan melalui program pemulihan ekonomi nasional (PEN).
6	Gunartin, Pratikto, H., & Sopiah. (2021).	<i>Contingency: Scientific Journal of Management</i>	<i>Financial support on SMEs impact of the Covid-19 pandemic: A literature review.</i>	Metode Studi Literatur	Dapat disimpulkan bahwa dukungan finansial memberikan kekuatan bagi UMKM untuk menutupinya biaya operasional dan bertahan dalam kondisi krisis ekonomi. Dukungan finansial bisa dalam bentuk pencairan dana stimulus dalam bentuk tunai atau kredit, pengurangan pajak, keringanan bunga kredit, penangguhan pembayaran pajak, pengurangan biaya sewa, pembebasan biaya administrasi hingga pembukaan akses pembiayaan atau permodalan. Selain dari dukungan finansial, juga dilakukan untuk mempercepat digitalisasi UMKM untuk membuka akses pasar ekspansi. Juga program pemberdayaan perempuan usaha (Puspa) dari Provinsi Jawa Timur pemerintah untuk meningkatkan pendapatan keluarga.
7	Fikri, A. S. K., & Nahda, K. (2023).	<i>JER (Journal Economic Resources)</i>	<i>The effect of financial literacy on MSME performance through financial access and financial risk</i>	Metode Kuantitatif	Penelitian ini menemukan hal positif dampaknya terhadap literasi keuangan, akses terhadap keuangan dan sikap risiko keuangan terhadap kinerja UMKM. Ditemukan pula peran mediasi akses keuangan dan sikap risiko keuangan dikaitkan dengan

			<i>attitude as a mediation variable.</i>		hubungan antara literasi dan pertunjukan.
8	Maharani, F., & Fauzi, I. (2024).	JRAM (Jurnal Riset Akuntansi Multiparadigma)	Analisis Pengaruh Biaya Produksi dan Harga Jual Terhadap Laba Pada UMKM Home Industri Tahu Paya di Kecamatan Beringin	Metode Kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa model regresi berdistribusi normal, tidak terjadi multikolinearitas, dan tidak ada autokorelasi. Nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 71,8% menunjukkan bahwa variabel harga produk dan harga barang mampu menjelaskan variasi di UMKM Home Industri Tahu Paya, sementara 28,2% dijelaskan oleh variabel lain. Penelitian ini juga menunjukkan bahwa biaya produksi tidak berpengaruh negatif terhadap harga produk, namun harga produk berpengaruh negatif terhadap laba, sementara harga produksi dan harga jual tidak berpengaruh terhadap laba.

Sumber : Diolah Penulis, 2023

2.6 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual yaitu suatu hubungan atau keterkaitan antara konsep satu dengan konsep yang lainnya dari suatu masalah yang akan diteliti. Kerangka konseptual berguna untuk menjelaskan secara lengkap dan detail tentang suatu topik yang akan menjadi pembahasan. Maka dapat di gambarkan kerangka konseptual penelitian ini:



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

2.7 Hipotesis Penelitian

Menurut Sugiyono (2019) Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap pertanyaan-pertanyaan. Hipotesis ialah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan permasalahan dinyatakan berupa kalimat pernyataan. Dari uraian tersebut maka hipotesis sementara yang dirumuskan pada penelitian ini sebagai berikut:

- H_0 : Bantuan dana tidak berpengaruh terhadap hasil pendapatan pelaku
UMKM Pasar Kamu (Pekan Sarapan Karya Anak Muda) Desa Denai
Lama Kec. Pantai Labu
- H_1 : Bantuan dana berpengaruh terhadap hasil pendapatan pelaku UMKM
Pasar Kamu (Pekan Sarapan Karya Anak Muda) Desa Denai Lama Kec.
Pantai Labu