

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kajian Teori

1. Kemitraan

a. Definisi Kemitraan

Kemitraan yaitu suatu kegiatan kerjasama atau usaha yang dikerjakan antara pihak satu dengan yang lainnya yang saling membutuhkan seperti keahlian yang tidak dimiliki salah satu dan dimiliki pihak lain yang bekerja sama untuk mencapai suatu tujuan bersama.¹³

Menurut Muhammad Jafar Hafsah, kemitraan adalah suatu cara dalam berbisnis yang dilakukan oleh dua pihak maupun lebih dalam jangka waktu tertentu untuk saling meraih keuntungan yang menggunakan prinsip saling membantu dan meningkatkan usaha kedua belah pihak atau lebih.¹⁴

Menurut pendapat Lan Lion kemitraan yaitu suatu sikap dalam menjalankan usaha yang diberi ciri dengan hubungan jangka panjang, suatu kerjasama yang mempunyai tingkatan tinggi yang saling mempercayai dimana pendistribusian dan konsumen berniaga satu sama lain yang berguna mencapai tujuan bersama.¹⁵

Dari beberapa pengertian kemitraan menurut para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa kemitraan adalah suatu hubungan antara kedua belah pihak maupun lebih yang mempunyai tujuan mencari laba bersama di mana suatu

¹³Jeane Neltje Saly, *Usaha Kecil, Penanaman Modal Asing dalam Perspektif Pandangan Internasional*. (Jakarta: Badan Pembinaan Hukum Nasional, 2001) h.35.

¹⁴ Muhammad Jafar Hafsah, *Kemitraan Usaha* (Jakarta: Sinar Harapan, 2000) h.10.

¹⁵ Lan Lion, *Partnership Modal Ventura* (Jakarta: PT. IBEC, 1995) h.8.

pihak berada dalam situasi yang lebih rendah dari yang lainnya tetapi membentuk suatu hubungan yang membuat keduanya bisa bersepakat untuk mencapai suatu tujuan dan saling melengkapi dalam hubungan kerjasama tersebut.

b. Unsur-Unsur Kemitraan

Adapun tiga unsur penting dalam kemitraan, yaitu:

1) Unsur kerjasama antar skala

Unsur kerjasama antar skala adalah kerja sama antara usaha kecil dan usaha menengah atau usaha besar yang saling melengkapi, saling memerlukan, saling mempercayai, saling memperkuat dan saling menguntungkan.¹⁶ Adanya kejujuran terkait niat ataupun sumber daya sehingga keterbukaan dibutuhkan dalam unsur kemitraan semua pihak yang terlibat dalam kerjasama kemitraan tersebut harus saling menghormati antar satu sama lain dan tidak ada yang membedakan dari pihak satu dengan yang lainnya dan setiap pihak memiliki posisi untuk mengutarakan keputusan dalam pengambilan keputusan yang disepakati bersama

2) Esensi pembinaan dan pengembangan

Kewajiban usaha menengah maupun besar dalam membimbing UMKM bukan sekedar aksi sosial melainkan investasi jangka panjang yang digunakan untuk memperkuat rantai pada pasar modal. Bentuk bimbingan tersebut seperti peningkatan kompetensi teknis ataupun pelatihan, kemudian akses permodalan yang memfasilitasi akses kelembaga untuk mempermudah pengelolaan dana UMKM, kemudian pendampingan dalam proses sertifikasi halal yang

¹⁶ Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2008 tentang *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (Pasal 26 mengenai prinsip kemitraan)*.

membantu UMKM dalam mendapatkan izin edar sehingga bisa bersaing ke tingkatan global.

3) Dampak terhadap daya saing.

Peningkatan kinerja pada operasional dan pasar bisa membuat efisiensi operasional meningkat sehingga kemitraan dapat membantu untuk memperluas pangsa pasar sehingga pangsa pasar bertambah dan omzet juga mengalami kenaikan.

c. Tujuan Kemitraan

Tujuan utama dari jalinan kemitraan adalah untuk memperlebar sayap bisnis perusahaan. Melalui kolaborasi yang bersifat mutualisme, setiap pihak diharapkan dapat meraih pertumbuhan yang lebih optimal serta memperoleh keuntungan strategis dari kerja sama tersebut. Tujuan utama dari penyelenggaraan kemitraan ini meliputi beberapa poin yaitu:¹⁷

- 1) Optimalisasi Penghasilan: Memacu kenaikan pendapatan bagi sektor usaha mikro serta masyarakat luas.
- 2) Peningkatan Nilai Tambah: Memberikan margin keuntungan yang lebih baik bagi para pihak yang bermitra.
- 3) Pemberdayaan Kolektif: Mewujudkan distribusi kemandirian ekonomi yang merata antara pelaku usaha kecil dan masyarakat.
- 4) Akselerasi Ekonomi: Mendorong pertumbuhan ekonomi secara menyeluruh, mulai dari level pedesaan hingga skala nasional.
- 5) Ekspansi Lapangan Kerja: Membuka peluang kerja baru yang lebih luas.

¹⁷ Mohammad Jafar Hafsa, *Kemitraan Usaha* (Jakarta: Sinar Harapan, 2000), 10.

Hubungan kemitraan dapat dijalin oleh individu, entitas hukum, maupun kelompok tertentu. Persyaratan utamanya adalah adanya keselarasan visi atau tujuan yang setara (*subordinate*). Meskipun misi awal berbeda, para pihak harus mampu saling melengkapi dan bersinergi secara fungsional.

d. Hubungan Kemitraan

Kemitraan didefinisikan sebagai pola kolaborasi yang melibatkan dua pihak atau lebih guna menanggung beban biaya serta risiko secara bersama-sama. Dalam hubungan ini, setiap pihak menyinergikan keahlian unik mereka berdasarkan kesepakatan yang telah disepakati. Agar sebuah kemitraan dapat tumbuh dan berkembang secara sehat, terdapat lima pilar fundamental yang harus dipenuhi:

1) Keselarasan Visi dan Tujuan

Motivasi utama sebuah organisasi membangun aliansi dengan pihak lain adalah untuk memastikan keberlangsungan serta pertumbuhan bisnis. Melalui kerja sama ini, perusahaan dapat lebih mudah menciptakan produk atau layanan berkualitas tinggi bagi konsumen. Pada akhirnya, sinergi yang terbangun diharapkan mampu memberikan nilai tambah serta profitabilitas bagi seluruh pihak yang terlibat.

2) Prinsip Saling Menguntungkan (*Mutual Benefit*)

Setiap entitas yang bermitra wajib memperoleh nilai ekonomi atau keuntungan yang adil. Seringkali, kegagalan dalam kolaborasi bisnis dipicu oleh ketimpangan distribusi keuntungan, di mana satu pihak merasa dirugikan. Aspek timbal balik ini menjadi pendorong kuat bagi perusahaan dalam meraih

targetnya. Oleh sebab itu, kemitraan yang berkelanjutan harus didasari oleh asas sukarela dan keinginan untuk maju bersama.

3) Fondasi Kepercayaan Timbal Balik

Kepercayaan merupakan cerminan dari kejujuran dan itikad baik antara organisasi yang bekerja sama. Dalam operasionalnya, rasa percaya sangat memengaruhi efisiensi biaya produksi serta penentuan harga pasar yang kompetitif sesuai kesepakatan awal. Dengan menjaga integritas dan kepercayaan, perusahaan dapat membangun hubungan strategis yang kokoh dalam jangka waktu panjang.

4) Prinsip Transparansi (Keterbukaan)

Aspek transparansi menuntut kedua belah pihak untuk saling memantau proses operasional secara jujur, terutama dalam hal struktur biaya dan variabel lain yang berdampak langsung pada profitabilitas bersama. Sikap terbuka ini bukan sekadar formalitas, melainkan fondasi untuk membangun rasa saling percaya serta menyelaraskan visi strategis demi meraih target korporasi yang telah disepakati.

5) Optimalisasi Kualitas dan Efisiensi Biaya Secara Kontinu.

Kemitraan yang sehat mewajibkan adanya komitmen untuk terus meningkatkan mutu produk atau layanan serta menekan efisiensi biaya secara berkala. Inovasi yang berkelanjutan ini sangat krusial agar perusahaan tetap relevan dan kompetitif di tengah dinamika pasar yang terus berubah. Kemampuan untuk beradaptasi terhadap tren zaman inilah yang akan memperkuat posisi tawar serta memastikan pertumbuhan jangka panjang bagi semua pihak yang bekerja sama.

2. Kemitraan Perspektif Syariah

Di dalam ranah fikih muamalah, hubungan kemitraan erat kaitannya dengan istilah *Syirkah* atau *Syarikah* (شركة). Landasan utama dari ikatan bisnis ini adalah pemenuhan asas keadilan, keterbukaan, serta rasa saling percaya (*amanah*). Tujuan besarnya ialah membawa dampak positif bagi semua pihak yang terlibat, sekaligus menjauhi segala bentuk kecurangan (*zhalim*) maupun spekulasi yang tidak jelas (*gharar*).

Sedangkan untuk dasar hukum dari kemitraan itu sendiri adalah *al-Quran* dan *al-Hadist*. Tepatnya pada surat *shad* ayat 24 ;

وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُاطِئِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ

Artinya: "*Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebagian mereka berbuat zalim kepada sebagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan kebajikan, dan amat sedikitlah mereka ini*" (QS. SHAD : 24).¹⁸

Dan juga *hadist* Nabi Muhammad SAW yang diriwayatkan oleh Abu Dawud, Hakim dan Abu Hurairah RA:

إِنَّ اللَّهَ تَعَالَى يَقُولُ: أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ، فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا

Artinya : "*Sesungguhnya Allah SWT berfirman: 'Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bermitra (bekerja sama), selama salah satu dari keduanya tidak mengkhianati mitra lainnya. Apabila salah satu dari keduanya berkhianat, maka Aku akan keluar (mencabut keberkahan) dari kemitraan tersebut'.*" (HR. Abu Dawud dan Hakim, dari Abu Hurairah).¹⁹

¹⁸ Kementerian Agama RI. Al-Qur'an dan Terjrmahannya. Jakarta:Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019.

¹⁹ Abu Dawud. *Sunan Abu Dawud* (No. Hadis 3383). Diriwayatkan dari Abu Hurairah.

Untuk mendalami bagaimana sistem kerja sama ini berjalan sesuai dengan prinsip Islami, berikut poin-poin penting yang perlu diperhatikan:

1. Fondasi Utama Kemitraan

Sebuah jalinan kerja sama berbasis syariah wajib berpijak pada prinsip-prinsip normatif berikut:

- a) Kerelaan Bersama (*An-Taradin*): Segala bentuk kesepakatan harus lahir dari kemauan sendiri tanpa ada intervensi atau tekanan eksternal.
- b) Keseimbangan Untung dan Rugi (*Al-Ghurmu bil Ghurmi*): Pembagian hasil profit ditentukan lewat negosiasi di awal, sedangkan porsi kerugian finansial wajib disesuaikan dengan besaran modal masing-masing. Sistem ini menolak aturan di mana salah satu pihak mendapatkan jaminan bebas rugi.
- c) Steril dari *Riba*, *Gharar*, dan *Maysir*: Seluruh aktivitas operasional usaha tidak boleh bersinggungan dengan sistem bunga (*riba*), manipulasi informasi (*gharar*), ataupun praktik perjudian (*maysir*).

2. Klasifikasi Bentuk Kerja Sama (*Syirkah*)

Secara garis besar, implementasi kolaborasi bisnis dalam Islam terbagi ke dalam empat model utama:

a. *Mudharabah* (Sinergi Dana dan Kompetensi)

Bentuk kolaborasi antara investor (*Shahibul Maal*) selaku penyedia dana tunggal dengan pelaku usaha (*Mudharib*) selaku eksekutor lapangan.

Mekanisme: Modal murni 100% dari investor, sementara pengelola menyumbang keahlian dan tenaga.

Profit: Didistribusikan lewat rasio persentase (*nisbah*) yang telah disepakati dari awal.

Risiko: Jika usaha merugi secara finansial, kerugian materiil ditanggung oleh pemilik modal (selama bukan akibat kelalaian pengelola). Di sisi lain, pengelola kehilangan waktu dan jerih payahnya.

b. *Musyarakah* (Sistem Patungan Modal)

Skema di mana beberapa pihak berkolaborasi dengan mengumpulkan modal sekaligus terlibat aktif dalam operasional bisnis.

- a) Mekanisme: Seluruh anggota menyetorkan dana investasi dan ikut andil dalam bekerja.
- b) Profit: Didistribusikan berpatokan pada kesepakatan bersama.
- c) Risiko: Jika terjadi kerugian, pembagian beban finansial wajib proporsional dengan besaran saham kapital yang ditanamkan.

c. *Syirkah Al-Wujuh* (Aliansi Berbasis Kredibilitas)

Kerja sama bisnis yang digerakkan oleh tokoh yang memiliki rekam jejak, nama besar, atau tingkat kepercayaan tinggi di pasar tanpa melibatkan modal uang tunai. Mereka mengambil pasokan produk secara kredit, menjualnya tunai, lalu membagi margin keuntungan yang didapat.

d. *Syirkah Al-Abdan* (Kemitraan Berbasis Keahlian)

Asosiasi bisnis antara dua profesional atau lebih yang memadukan keterampilan fisik maupun keahlian teknis mereka tanpa modal finansial. Contoh konkretnya adalah beberapa mekanik yang bersepakat mendirikan bengkel bersama lalu membagi omzetnya.

3. Regulasi Kontrak (*Akad*) Bisnis

Agar ikatan kerja sama ini sah dan memiliki kekuatan hukum secara syariah, dokumen perjanjian wajib memuat kejelasan mengenai:

- 1) Distribusi Peran: Rincian mengenai tugas, hak, serta tanggung jawab tiap-tiap anggota.
- 2) Porsi Keuntungan (*Nisbah*): Angka bagi hasil wajib dinyatakan dalam bentuk persentase (%), bukan nominal kuantitatif tetap (misal: "Pengelola berhak atas 30% dari laba bersih", bukan "Pengelola digaji Rp 5 juta per bulan"). Menetapkan nominal pasti di awal berisiko memicu riba andai bisnis sedang lesu.
- 3) Resolusi Konflik: Prosedur konkret untuk memitigasi dan menyelesaikan perselisihan di masa depan, yang idealnya ditempuh lewat jalan musyawarah mufakat.

3. Landasan Hukum MBG

Peraturan Presiden nomor 83 tahun 2024 telah menetapkan pembentukan badan gizi nasional atau disingkat BGN sebagai lembaga yang bertanggung jawab penuh dalam perumusan dan juga pelaksanaan pelaksanaan kebijakan pemenuhan gizi nasional termasuk dalam hal ini adalah pelaksanaan program makan bergizi gratis karena dengan adanya regulasi ini maka negara atau pemerintahan menjadi tonggak penting dalam intervensi gizi terstruktur dan berskala nasional.

Pelaksanaan program MBG berpijak pada landasan hukum yang kuat. Adapun rincian peraturan mulai dari tingkat Undang-Undang hingga Peraturan Presiden adalah sebagai berikut:²⁰

- 1) Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional.
- 2) Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2003 tentang Kesehatan.
- 3) Peraturan Pemerintah Nomor 28 Tahun 2024 tentang Peraturan Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2003 tentang Kesehatan.
- 4) Peraturan Presiden Nomor 83 Tahun 2024 tentang Badan Gizi Nasional.
- 5) Peraturan Presiden Nomor 12 Tahun 2025 tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional Tahun 2025-2029.

4. Pendapatan

a. Definisi Pendapatan

Pendapatan adalah aliran masuk aset (bisa berupa uang, barang, atau jasa) sebab kegiatan yang dilakukan individu ataupun organisasi atau perusahaan. pendapatan juga didefinisikan sebagai seluruh penerimaan, baik berupa uang, barang atau jasa yang berasal dari pihak lain maupun hasil industri yang dinilai atas dasar sejumlah uang dari harta yang berlaku saat itu.

Menurut Suroto pendapatan adalah sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari yang sangat penting, yang berarti bagi kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung maupun tidak langsung.²¹

²⁰ Eriana Asri,dkk, *Modul Pelatihan Implementasi Program Makanan Bergizi Gratis (MBG) di Satuan Pendidikan* (Jakarta:Kemendikdasmen, 2025) h.11.

²¹ Suroto, *Strategi Pembangunan dan Perencanaan Kesempatan kerja* (Yogyakarta:Gajah Mada University, 2000)h.81.

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode, bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Pendapatan tidak hanya mengungkit mengenai jumlah kas yang diterima perusahaan, melainkan juga mencerminkan dari transaksi yang bisa menimbulkan peningkatan manfaat ekonomi secara realistis yang dapat diukur secara andal.²²

Besaran penghasilan seseorang sangat bergantung pada sektor pekerjaan atau profesi yang ditekuni, seperti wirausaha, karyawan, hingga pekerja lepas. Upah ini umumnya diterima dalam bentuk materi setelah seluruh tanggung jawab pekerjaan terselesaikan. Selain berfungsi sebagai instrumen utama untuk memenuhi kebutuhan hidup rutin, pendapatan juga dialokasikan untuk investasi masa depan melalui tabungan atau modal usaha. Secara fundamental, pendapatan didefinisikan sebagai total perolehan ekonomi yang diterima oleh individu maupun entitas negara sebagai hasil dari aktivitas tertentu.

b. Jenis-Jenis Pendapatan

Secara umum, pendapatan dapat dikategorikan ke dalam beberapa kelompok utama berdasarkan sumber perolehannya, antara lain:²³

- 1) Kompensasi Kerja (Gaji/Upah): Merupakan balas jasa yang diterima individu atas kontribusinya pada suatu instansi atau pemberi kerja. Pembayaranannya dilakukan secara periodik, baik dalam siklus harian, mingguan, maupun bulanan.

²² Alfriadi Dwi Atmoko, dkk, *Teori Akuntansi* (Yogyakarta:CV Intelektual Manifes Media,2025) h.93.

²³ Ferry Cristian Ham, *Analisis Pengakuan Pendapatan Dan Beban Pada PT Bank Perkreditan Rakyat Prisma dan Manado*, Jurnal Riset Akuntansi Going Concern, 62. 9 2018.

- 2) Laba Usaha Mandiri: Penghasilan yang bersumber dari aktivitas produksi atau jasa yang dikelola secara pribadi maupun kelompok, di mana perhitungan nominalnya belum dikurangi dengan biaya modal (kapital).
- 3) Pendapatan yang dihasilkan di luar aktivitas bisnis utama atau bukan berasal dari proses kerja inti sering kali dikategorikan sebagai pendapatan sampingan. Jenis perolehan ini mencakup berbagai sumber eksternal seperti hasil penyewaan properti, tunjangan pensiun, bunga simpanan, hingga penerimaan berupa hibah atau donasi.

Aspek pendapatan memegang peranan krusial dalam menjamin eksistensi sebuah entitas bisnis. Secara sistematis, peningkatan volume pendapatan memberikan ruang gerak yang lebih luas bagi manajemen untuk melakukan ekspansi dan pengembangan usaha. Selain itu, pendapatan merupakan komponen vital dalam laporan laba rugi yang berfungsi sebagai fondasi utama bagi operasional perusahaan

Merujuk pada pandangan Soekartawi, tingkat pendapatan berbanding lurus dengan kuantitas dan kualitas komoditas yang dikonsumsi. Fenomena ini menunjukkan bahwa kenaikan daya beli cenderung mendorong masyarakat untuk mengonsumsi lebih banyak barang dengan standar kualitas yang lebih tinggi.²⁴ Sebagai ilustrasi, ketika permintaan terhadap bahan pokok melonjak seiring meningkatnya pendapatan, pasar biasanya akan merespons dengan menyediakan produk yang kualitasnya lebih terjamin dibandingkan sebelumnya.

²⁴ Soekarwati, *Faktor-Faktor Produksi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2012), 132.

c. Sumber Pendapatan

Perolehan penghasilan dapat bersumber dari berbagai pemanfaatan aset maupun hasil produksi yang dikelola oleh suatu entitas. Secara spesifik, klasifikasi sumber pendapatan tersebut mencakup:

- 1) Hasil penyewaan properti atau aset kepada pihak eksternal.
- 2) Penerimaan imbalan berupa upah maupun gaji atas jasa yang diberikan, baik di sektor swasta maupun sebagai aparatur sipil negara.
- 3) Perolehan bunga bank dari simpanan modal atau dividen hasil investasi pada perusahaan tertentu.
- 4) Laba yang dihasilkan dari aktivitas kewirausahaan, seperti perdagangan, peternakan, serta sektor pertanian.

Besarnya pendapatan memiliki korelasi positif terhadap pola konsumsi individu. Fenomena ekonomi menunjukkan bahwa fluktuasi pendapatan akan berbanding lurus dengan pengeluaran konsumsi; saat penghasilan meningkat, daya konsumsi pun cenderung naik, begitu pula sebaliknya. Faktor manajerial dan perilaku konsumen menjadi penentu utama dalam fluktuasi level pendapatan ini.

d. Prinsip Pendapatan

Dalam perekonomian secara umum tanpa melihat sektor publik ataupun privat, terdapat beberapa prinsip yang terkait dengan pendapatan di antaranya yaitu:

- 1) Tiap orang menghadapi *Trade Off*

Tidak ada yang gratis di dunia ini. Untuk memilih sesuatu, maka sesuatu yang lain butuh dikorbankan. Artinya pengorbanan bisa berupa uang,

waktu, konsentrasi ataupun yang lainnya untuk mengumpulkan pendapatan, maka seseorang atau organisasi juga perlu melakukan pengorbanan tersebut.

2) Pengorbanan biaya untuk mendapatkan sesuatu

Hal ini biasa disebut dengan biaya kesempatan. Yaitu kesempatan yang bisa berubah maupun hilang menjadi satu pilihan untuk diputuskan.

3) Berpikir secara rasional

Pilihan rasional akan diambil untuk mendapatkan keuntungan yang paling optimal dan kerugian yang paling minim dari kesempatan perusahaan pendapatan yang ada.

4) Tanggap terhadap insentif

Seseorang biasanya akan lebih aktif saat mendapatkan keuntungan tambahan dari apa yang ia kerjakan. Misalnya seseorang akan bekerja sesuai porsi saat penghasilannya tetap, tetapi saat ada insentif maka ia akan bekerja lebih dari sebelumnya.

Sedangkan prinsip untuk pendapatan publik antara lain:²⁵

1) Prinsip Keadilan

Keadilan vertikal maupun horizontal dalam pengumpulan pendapatan public harus dipenuhi. Misalnya prinsip keadilan dalam pengenaan pajak yang sesuai dengan kemampuan wajib pajak.

2) Prinsip Kepastian

Pengumpulan pendapatan harus jelas, tegas, dan terdapat kepastian serta jaminan hukum untuk mempermudah administrasinya.

3) Prinsip Kecocokan atau Kelayakan

²⁵ Indra Bastian, *Manajemen Keuangan Publik* (Yogyakarta: Andi dan BPFE, 2020) h.88.

Pengumpulan pendapatan hendaknya tidak tidak memberatkan pihak lain harus sejalan dengan sistem.

4) Prinsip Ekonomi

Cara pengumpulan pendapatan yang harus mempertimbangkan biaya pengumpulan pendapatan dan harus proporsional. Misalnya pemerintah memberikan sistem perpajakan yang efektif dan efisien. Biaya pemungutan lebih rendah daripada biaya beban pajaknya.

5. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Definisi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

UMKM singkatan dari Usaha Mikro, Kecil dan Menengah merupakan suatu jenis usaha kecil milik rakyat yang memiliki batas tertentu dalam kepemilikan kekayaan. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah atau UMKM merupakan suatu jenis usaha yang populer dimasyarakat karena jenis usaha ini dapat memberikan suatu peran yang besar bagi ekonomi. Usaha kecil sendiri ialah suatu kegiatan ekonomi masyarakat yang berskala kecil yang telah diatur dalam peraturan Undang-Undang.²⁶

Berikut adalah definisi UMKM menurut para ahli dan lembaga:

- 1) UMKM menurut International labour Organization (ILO). UMKM merupakan suatu usaha yang bisa mempekerjakan di bawah 250 orang.
- 2) UMKM menurut Rujito. Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau disebut UMKM merupakan suatu jenis usaha yang memiliki peran terhadap perekonomian di Indonesia baik itu diambil dari sisi jumlah usaha yang telah berdiri maupun dilihat dari jumlah lapangan pekerjaan yang ada.

²⁶ Ina Primiana, *Menggerakkan Sektor Rill UKM dan Industri* (Bandung: Alfabetta, 2012), 168.

- 3) UMKM menurut M.Kwartono. usaha mikro kecil dan menengah merupakan salah satu jenis usaha rakyat yang jumlah bersihnya kekayaan tersebut kurang dari 200 juta rupiah di luar dari tanah ataupun bangunan yang tidak dihitung.

Dari pengertian di atas tersebut dapat disimpulkan bahwa UMKM itu adalah jenis usaha ekonomi milik rakyat yang dapat berdiri sendiri membentuk badan usaha perseorangan maupun antar kelompok yang berskala mikro, kecil, dan menengah yang bermodalkan sampai dengan 300 juta dan memiliki tenaga kerja paling sedikitnya yaitu 20 dengan jumlah maksimal 100 tenaga kerja.

Usaha mikro, kecil, dan menengah atau disebut UMKM adalah salah satu sektor yang diharapkan dapat meningkatkan perekonomian, menambah pendapatan negara, dan menunjukkan bahwa ketika terjadi krisis moneter di Indonesia pada tahun 1998, hanya sektor UMKM yang mampu bertahan. Sementara itu, banyak perusahaan besar mengalami kesulitan untuk bertahan hidup atau bahkan bangkrut karena harga bahan baku impor semakin naik, di samping angsuran utang yang terus meningkat karena nilai dolar mengalami kenaikan dan perubahan yang tidak menentu sesuai dengan kondisi pasar.

UMKM dapat bertahan selama masa krisis karena sebagian besar dari mereka mengandalkan Modal sendiri untuk berkembang bukan bergantung pada dana yang berasal dari perbankan. Selain itu, penurunan sektor perbankan dan kenaikan suku bunga tidak berdampak signifikan terhadap kelangsungan usaha UMKM.

b. Tujuan UMKM

- 1) Pemerataan Ekonomi

Menjadi motor penggerak agar distribusi pendapatan tidak hanya menumpuk di satu titik, melainkan menyebar luas hingga seluruh lapisan masyarakat.

2) Pengurangan Pengangguran

UMKM berperan aktif sebagai solusi pengurangan pengangguran dengan menciptakan lapangan kerja baru bagi warga sekitar secara mandiri. Inisiatif bisnis kecil ini dapat dikatakan secara aktif memangkas angka pengangguran melalui pemberdayaan sumber daya manusia di tingkat lokal.

3) Ketahanan Ekonomi

UMKM dapat menjadi fondasi finansial yang kokoh dalam menjaga stabilitas negara dari guncangan krisis global. Fleksibilitas bisnis local ini juga berfungsi sebagai benteng pertahanan ekonomi yang memastikan keberlangsungan hidup masyarakat di tengah ketidakpastian pasar.²⁷

B. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran pada penelitian merupakan suatu dasar pemikiran yang mempunyai fungsi sebagai peta atau jalannya suatu penelitian dalam menjelaskan hubungan antara variabel dalam penelitian tersebut.

Kerangka pemikiran pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1) Kondisi Awal (UMKM)

UMKM sering mengalami kendala klasik seperti keterbatasan modal, akses paasar rendah dan pendapatan yang tidak stabil.

2) Intervensi (Kemitraan Dapur MBG)

²⁷ Kementerian Koperasi dan UKM, *"Pentingnya Fondasi Usaha Mikro untuk Ketahanan Ekonomi,"* <https://www.kemenkopukm.go.id/tujuan-umkm-lokal> (diakses pada 23 Mei 2026).

Dapur MBG hadir sebagai mitra yang memberikan dukungan berupa terjaminnya kontrak kerjasama, meningkatkan standarisasi produk, dan kelancaran dalam pendistribusian serta kelancaran proses pembayaran.

3) Proses Transformasi

Adanya kemitraan ini tentu bisa semakin meningkatkan volume penjualan dan memperluas jangkauan pasar UMKM sehingga dapat meningkatkan pendapatan UMKM, hal ini senada dengan teori tentang kemitraan dan juga teori tentang pendapatan.

4) Output

Akumulasi dari perbaikan proses tersebut akhirnya dapat menciptakan peningkatan pendapatan UMKM, lebih jelasnya karena terjadi peningkatan omzet yang berdampak terhadap peningkatan laba bersih. Dengan adanya peningkatan pendapatan dapat menimbulkan perkembangan skala usaha.