

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. *Home Industry*

##### 1. Pengertian *Home Industry*

*Home industry* juga dapat berarti industri rumah tangga, karena termasuk dalam kategori usaha kecil yang dikelola keluarga. Pada umumnya, pelaku kegiatan ekonomi berbasis rumah adalah keluarga itu sendiri yang berdomisili di tempat tinggalnya. Kegiatan ekonomi ini secara tidak langsung membuka lapangan pekerjaan. Sehingga kegiatan industri kecil ini dapat membantu pemerintah dalam upaya mengurangi angka pengangguran.

Secara bahasa, *home* berarti rumah, tempat tinggal, ataupun kampung halaman, sedang industri adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah menjadi barang jadi atau barang setengah jadi (*manufacturing industry*).<sup>1</sup> Sehingga penulis memberi definisi *home industry* dalam arti industri rumah tangga yang dimiliki keluarga dan dikerjakan di rumah sendiri.

Selain itu usaha mikro juga sering diidentikkan dengan industri rumah tangga karena sebagian besar kegiatan dilakukan di rumah, menggunakan teknologi sederhana atau tradisional dengan mempekerjakan warga sekitar yang berorientasi pada pasar lokal. Kegiatan usaha seperti ini banyak berperan cukup besar dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan pengentasan kemiskinan. Kegiatan produksi dapat juga diartikan dengan bisnis yaitu

---

<sup>1</sup> Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 1996), 256.

sebagai suatu kegiatan yang dilakukan oleh manusia untuk memperoleh pendapatan atau penghasilan atau rizki dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan hidupnya dengan mengelola sumber daya ekonomi secara efektif dan efisien.<sup>2</sup>

Bertambahnya jumlah keluarga tentu saja akan menambah jumlah kebutuhan anggota keluarga itu sendiri semakin meningkat. Kebutuhan keluarga ini akan terasa ringan terpenuhi apabila terdapat usaha yang bisa mendatangkan *income* atau penghasilan keluarga untuk menutupi kebutuhan tersebut. *Home industry* yang pada umumnya berawal dari usaha keluarga yang turun temurun dan pada akhirnya mulai meluas ini secara otomatis dapat bermanfaat menjadi mata pencaharian penduduk kampung di sekitarnya. Biasanya *home industry* dijadikan sebagai tumpuan mata pencaharian oleh masyarakat kampung, karena memiliki peluang penyerapan tenaga kerja yang cukup banyak dan peluang untuk mencapai pekerjaan tersebut sangatlah mudah.<sup>3</sup>

## 2. Manfaat *Home Industry*

Adapun manfaat adanya wirausaha terutama *home industry* banyak sekali. Lebih rincinya manfaatnya antara lain:

- a. Menambah daya tampung tenaga kerja, sehingga dapat mengurangi pengangguran.

---

<sup>2</sup> Muslich, *Etika Bisnis Islami. Landasan Filosofis, Normatif, dan Substansi Implementatif* (Yogyakarta: Ekonisia Fakultas Ekonomin UII, 2004), 46.

<sup>3</sup> Tiktik Sartika Partomo dan Soejoedono Abd. Rachman, *Ekonomi Skala Kecil/Menengah & Koperasi* (Bogor Selatan: Ghalia Indonesia, 2004), 33.

- b. Sebagai generator pembangunan lingkungan, bidang produksi, distribusi, pemeliharaan lingkungan, kesejahteraan, dan sebagainya.
- c. Menjadi contoh bagi anggota masyarakat lain sebagai pribadi unggul yang patut dicontoh, diteladani, karena seorang wirausaha itu adalah orang terpuji, jujur, berani, hidup tidak merugikan orang lain<sup>4</sup>

### 3. Macam-macam *Home Industry*

Setiap negara memiliki kriteria sendiri mengenai *home industry*. Di Indonesia berbagai macam institusi pemerintah merumuskan definisi dan batasan berbeda mengenai macam-macam *home industry*, antara lain:

#### a. Badan Pusat Statistik (BPS)

BPS menyusun kategori berdasarkan jumlah tenaga kerja, bahwa *home industry* adalah entitas bisnis yang memiliki tenaga kerja kurang dari 100 orang, dengan rincian kategori sebagai berikut:

- 1) Usaha rumah tangga dan mikro terdiri dari 1 sampai 4 tenaga kerja
- 2) Usaha kecil terdiri dari 5 sampai 19 orang
- 3) Usaha menengah terdiri dari 20 sampai 99 orang.<sup>5</sup>

#### b. Menurut Keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998

Usaha Kecil dan Menengah disingkat UKM adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, serta usaha yang berdiri sendiri. Pengertian usaha kecil adalah: “Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara

---

<sup>4</sup> Buchori Alma, *Kewirusahaan* (Bandung: Alfabeta, 2006), 1-2.

<sup>5</sup> FE Ubaya dan Forda UKM Jatim, *Kewirusahaan UKM (Pemikiran dan Pengalaman)*, (Graha Ilmu, Yogyakarta : 2007), 8

mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat<sup>6</sup>.

c. Undang-Undang UMKM 2008 (UU RI No 20 Tahun 2008)

- 1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro
- 2) Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil.
- 3) Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian dengan usaha kecil atau usaha besar.<sup>7</sup>

#### 4. Bentuk *Home Industry*

Sesuai dengan Undang-Undang No 20 tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil Menengah Bab IV, kriteria *home industry* sebagai berikut.<sup>8</sup>

a. Usaha Mikro

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro. Kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut:

---

<sup>6</sup> [http://id.wikipedia.org/wiki/Usaha\\_Kecil\\_dan\\_Menengah](http://id.wikipedia.org/wiki/Usaha_Kecil_dan_Menengah), diakses tanggal 20 Agustus 2015

<sup>7</sup> Redaksi Sinar Grafika, *Undang-undang UMKM 2008* (UU RI No 20 Tahun 2008), (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), 3

<sup>8</sup> UU.No.20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil Menengah, pasal 6.

- 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

b. Usaha Kecil

Usaha kecil 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 menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil.

Menurut Undang-undang Nomor 9 tahun 1995, usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000, (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau yang memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000,00 (satu milyar rupiah) milik warga negara Indonesia.

Departemen Perindustrian dan Perdagangan (Depperindag) dan Bank Indonesia memberikan batasan UKM berdasarkan nilai asset (tidak termasuk tanah dan bangunan) yaitu masing-masing sebesar kurang dari Rp.5 milyar. Sedangkan Departemen Koperasi dan UKM (KUKM) memberikan batasan UKM berdasarkan nilai penjualan setahun yaitu sebesar kurang dari Rp. 50.000.000.000.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Andi, Irawan & Bayu, Airlangga Putra, *Kewirausahaan UKM Pemikiran dan Pengalaman* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006). 8.

Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut:

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

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 cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini.

Kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan tempat bangunan usaha; atau
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

d. Usaha Besar

Usaha besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan lebih besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha milik negara atau swasta, patungan dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.<sup>10</sup>

5. **Urgensi *Home Industry* sebagai bagian dari UMKM**

Peran sektor UKM sangat penting karena mampu menciptakan pasar-pasar, mengembangkan perdagangan, mengelola sumber alam, mengurangi kemiskinan, membuka lapangan kerja, membangun masyarakat dan menghidupi keluarga tanpa fasilitas dari pihak pemerintah daerah. Di Indonesia, sektor UMKM bahkan menjadi tumpuan kehidupan yang semakin besar sejak terjadinya krisis ekonomi yang dimulai pada tahun 1997.<sup>11</sup>

Pengelolaan UMKM di Indonesia dilakukan di bawah Kemenkop dan UKM. Dalam rangka mewujudkan pengembangan UMKM di Indonesia, Kemenkop dan UKM memiliki beberapa strategi. Di dalam rencana strategis Kemenkop dan UKM tahun 2010 – 2014, dijelaskan bahwa arah kebijakan yang dikeluarkan memiliki fokus yang berkaitan dengan UMKM, yaitu:

- a. Peningkatan iklim usaha yang kondusif (pengembangan peraturan dan perundang-undangan yang memudahkan pembentukan forum peningkatan koordinasi antar lembaga yang berkaitan dengan UMKM, peningkatan kemampuan dan kualitas aparat, pengembangan model teknologi untuk mendukung UMKM, dan lain-lain)

---

<sup>10</sup> UU.No.20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil Menengah, pasal 6.

<sup>11</sup> Jaka Sriyana, *Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM), Studi Kasus di Kabupaten Bantul* (Simposium Nasional: Menuju Purworejo Dinamis dan Kreatif, 2010). 80.

- b. Peningkatan akses terhadap sumber daya produktif (penguatan permodalan UMKM, pengupayaan penurunan suku bunga pinjaman bagi UMKM, restrukturisasi usaha)
- c. Peningkatan produktivitas dan mutu, pemberdayaan lembaga pengembangan bisnis, fasilitas investasi UMKM, dan pengembangan sistem bisnis), pengembangan produk dan pemasaran (pemanfaatan ilmu dan teknologi, penguatan jaringan usaha dalam dan luar negeri, dan fasilitasi promosi)
- d. Peningkatan daya saing SDM (pengembangan kewirausahaan, manajerial, keahlian teknis, dan kemampuan dasar)

Selain fokus strategi tersebut, kebijakan Kemenkop dan UKM juga dimaksudkan untuk mendukung manajemen dan pelaksanaan tugas teknis lainnya, meningkatkan sarana dan prasarana aparatur kementerian, dan mengembangkan program yang berkaitan dengan pengembangan UMKM.<sup>12</sup>

UMKM memiliki peran yang sangat penting bagi perkembangan ekonomi, karena mampu menciptakan pasar-pasar, mengembangkan perdagangan, mengelola sumber alam, mengurangi kemiskinan, membuka lapangan kerja, membangun masyarakat dan menghidupi keluarga tanpa fasilitas dari pihak pemerintah daerah.

## **6. Faktor Penghambat *Home Industry***

*Home industry* sebagai basis Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional,

---

<sup>12</sup> Bank Indonesia. *Kajian Akademik Pemeringkat Kredit Bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia* (Jakarta: Lembaga Pemeringkat Kredit bagi UMKM di Indonesia, 2011), 13.



karena selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Sektor ini juga terbukti lebih tangguh dalam menghadapi krisis tersebut. Oleh karenanya pengembangan *home industry* perlu mendapat perhatian baik dari pemerintah maupun dari masyarakat agar dapat berkembang lebih kompetitif.

Kegiatan *home industry* masih menemui hambatan dan permasalahan, antara lain sebagai berikut:

a. Faktor internal

1) Kurangnya permodalan

Permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Oleh karena itu pada umumnya usaha kecil dan menengah merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup, yang mengandalkan pada modal dari si pemilik yang jumlahnya sangat terbatas, sedangkan modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh, karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi.

2) Sumber Daya Manusia (SDM) yang terbatas

Sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan

optimal. Disamping itu dengan keterbatasan SDM-nya, unit usaha tersebut relatif sulit untuk mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk yang dihasilkannya.<sup>13</sup>

3) Lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar

Usaha kecil yang pada umumnya merupakan unit usaha keluarga, mempunyai jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi pasar yang rendah, oleh karena produk yang dihasilkan jumlahnya sangat terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang kompetitif. Berbeda dengan usaha besar yang telah mempunyai jaringan yang sudah solid serta didukung dengan teknologi yang dapat menjangkau internasional dan promosi yang baik.

b. Faktor eksternal

1) Iklim usaha belum sepenuhnya kondusif

Kebijakan Pemerintah untuk menumbuh-kembangkan Usaha Kecil dan Menengah (UKM), meskipun dari tahun ke tahun terus disempurnakan, namun dirasakan belum sepenuhnya kondusif. Hal ini terlihat antara lain masih terjadinya persaingan yang kurang sehat antara pengusaha-pengusaha kecil dengan pengusaha-pengusaha besar.

2) Terbatasnya sarana dan prasarana

Kurangnya informasi yang berhubungan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, menyebabkan sarana dan prasarana yang

---

<sup>13</sup> Abdul Rosid, *Manajemen Usaha Kecil Menengah Dan Koperasi* (Jakarta: Pusat Pengembangan Bahan Ajar-UMB. Universitas Mercu Buana, 2012), 79-81

mereka miliki juga tidak cepat berkembang dan kurang mendukung kemajuan usahanya sebagaimana yang diharapkan.<sup>14</sup>

3) Implikasi otonomi daerah

Dengan berlakunya Undang-undang No. 22 Tahun 1999 tentang Otonomi Daerah, kewenangan daerah mempunyai otonomi untuk mengatur dan mengurus masyarakat setempat. Perubahan sistem ini akan mengalami implikasi terhadap pelaku bisnis kecil dan menengah berupa pungutan-pungutan baru yang dikenakan pada Usaha Kecil dan Menengah. Di samping itu semangat kedaerahan yang berlebihan, kadang menciptakan kondisi yang kurang menarik bagi pengusaha luar daerah untuk mengembangkan usahanya di daerah tersebut.

4) Implikasi perdagangan bebas

Dalam hal ini, mau tidak mau Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dituntut untuk melakukan proses produksi dengan produktif dan efisien, serta dapat menghasilkan produk yang sesuai dengan frekuensi pasar global dengan standar kualitas seperti isu kualitas (ISO 9000), isu lingkungan (ISO 14.000) dan isu Hak Asasi Manusia (HAM) serta isu ketenagakerjaan. Isu ini sering digunakan secara tidak fair oleh negara maju sebagai hambatan (*Non Tariff Barrier for Trade*). Untuk itu maka diharapkan UKM perlu mempersiapkan agar mampu bersaing baik secara keunggulan komparatif maupun kompetitif berkelanjutan.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Ibid, 80.

<sup>15</sup> Ibid, 81.

5) Sifat produk dengan *lifetime* pendek

Sebagian besar produk industri kecil memiliki ciri atau karakteristik sebagai produk-produk *fashion* dan kerajinan dengan *lifetime* yang pendek.

6) Terbatasnya akses pasar

Terbatasnya akses pasar akan menyebabkan produk yang dihasilkan tidak dapat dipasarkan secara kompetitif baik di pasar nasional maupun internasional.<sup>16</sup>

## **B. Pendapatan Masyarakat**

### **1. Pengertian Pendapatan Masyarakat**

Pendapatan adalah jumlah pendapatan yang diterima oleh para anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atas faktor-faktor produksi yang mereka sumbangkan dalam turut serta membentuk produk nasional. Menurut Reksoprayitno, pendapatan atau *income* adalah uang yang diterima oleh seseorang dan perusahaan dalam bentuk gaji, upah, sewa bunga, dan laba termasuk juga beragam tunjangan, seperti kesehatan dan pensiun.<sup>17</sup>

Ada tiga kategori pendapatan yaitu :

- a. Pendapatan berupa uang yaitu segala penghasilan berupa uang yang sifatnya regular dan yang diterima biasanya sebagai balas jasa atau kontra prestasi.

---

<sup>16</sup> Ibid, 81.

<sup>17</sup> Soediyono Reksoprayitno, *Ekonomi Makro* (Yogyakarta: UGM, 2009), 78.

- b. Pendapatan berupa barang adalah segala pendapatan yang sifatnya reguler dan biasa, akan tetapi selalu berbentuk balas jasa dan diterima dalam bentuk barang dan jasa.
- c. Pendapatan yang bukan merupakan pendapatan adalah segala penerimaan yang bersifat transfer *redistributive* dan biasanya membuat perubahan dalam keuangan rumah tangga.<sup>18</sup>

Pendapatan masyarakat adalah jumlah penghasilan riil dari seluruh anggota rumah tangga yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan bersama maupun perseorangan dalam rumah tangga. Pendapatan masyarakat merupakan balas karya atau jasa atau imbalan yang diperoleh karena sumbangan yang diberikan dalam kegiatan produksi. Secara konkritnya pendapatan masyarakat berasal dari:

- a. Usaha itu sendiri: misalnya berdagang, bertani, wiraswastawan
- b. Bekerja pada orang lain: misalnya sebagai pegawai negeri atau karyawan
- c. Hasil dari pemilihan: misalnya tanah yang disewakan dan lain-lain.

Pendapatan bisa berupa uang maupun barang misal berupa santunan baik berupa beras, fasilitas perumahan dan lain-lain. Pada umumnya pendapatan manusia terdiri dari pendapatan nominal berupa uang dan pendapatan riil berupa barang.<sup>19</sup>

## 2. Tingkat Pendapatan Masyarakat

Tingkat pendapatan masyarakat merupakan pendapatan atau penghasilan keluarga yang tersusun mulai dari rendah, sedang, hingga tinggi. Tingkat

---

<sup>18</sup> Bambang Swasto Sunuharjo, *Kemiskinan dan Kebutuhan Pokok* (Jakarta: Yayasan Ilmu Sosial, 2009), 43.

<sup>19</sup> T. Gilarso, *Pengantar Ilmu Ekonomi Mikro* (Yogyakarta : Kanisius, 2008), 61.

pendapatan setiap masyarakat berbeda-beda. Terjadinya perbedaan tersebut dipengaruhi oleh banyak faktor antara lain jenis pekerjaan, jumlah anggota keluarga yang bekerja. Menurut Dinas Sosial, Tenaga Kerja dan Transmigrasi Kota Kediri sesuai dengan Pergub. Jatim No. 72 tahun 2012 UMK (Upah Minimum Kota) Kediri tahun 2014 adalah sebesar Rp. 1.200.000,-<sup>20</sup> Jika pendapatan masyarakat tinggi maka lingkungan ekonominya semakin membaik apabila sebaliknya maka lingkungan ekonominya akan mengalami kendala.

Tingkat pendapatan masih menjadi indikator utama tingkat kesejahteraan masyarakat, disamping berbagai indikator sosial ekonomi lainnya. Perkembangan tingkat pendapatan masyarakat dapat dilihat dari tingkat pendapatan perkapita atau pendapatan rata-rata per penduduk. Peningkatan pendapatan per kapita rill menunjukkan dua hal yaitu: (1) peningkatan produksi barang-barang dan jasa-jasa yang melebihi kenaikan tingkat harga umum dan (2) peningkatan pendapatan rill yang melebihi kenaikan jumlah penduduk.

### **3. Metode Perhitungan Pendapatan**

Metode perhitungan pendekatan pendapatan sebagai berikut:

#### **a. Pendekatan pendapatan**

Penghitungannya dilakukan dengan cara menjumlahkan seluruh pendapatan (upah, sewa, bunga, dan laba) yang diterima rumah tangga konsumsi dalam suatu negara selama satu periode tertentu sebagai imbalan atas faktor-faktor produksi yang diberikan kepada perusahaan.

---

<sup>20</sup> Pergub. Jatim No. 72 tahun 2012 UMK (Upah Minimum Kota) Kediri tahun 2014

b. Pendekatan produksi

Besarnya pendapatan dapat dihitung dengan mengumpulkan data tentang hasil akhir barang dan jasa untuk suatu unit produksi yang menghasilkan barang dan jasa. Dengan cara menjumlahkan nilai seluruh produk yang dihasilkan suatu negara dari bidang industri, agraris, ekstraktif, jasa, dan niaga selama satu periode tertentu. Nilai produk yang dihitung dengan pendekatan ini adalah nilai *jasa* dan *barang jadi* (bukan bahan mentah atau barang setengah jadi).

c. Pendekatan pengeluaran

Pendapatan dapat dihitung dengan mengumpulkan data tentang pendapatan yang diperoleh oleh suatu rumah tangga keluarga dengan cara menghitung jumlah seluruh pengeluaran untuk membeli barang dan jasa yang diproduksi dalam suatu negara selama satu periode tertentu. Perhitungan dengan pendekatan ini dilakukan dengan menghitung pengeluaran yang dilakukan oleh empat pelaku kegiatan ekonomi negara, yaitu: Rumah tangga (*Consumption*), pemerintah (*Government*), pengeluaran investasi (*Investment*), dan selisih antara nilai ekspor dikurangi impor Pendekatan Pendapatan. Menghitung besarnya pendapatan dengan menjumlahkan seluruh pengeluaran yang dilakukan oleh suatu unit ekonomi.<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> Soediyono Reksoprayitno, *Ekonomi Makro*, 81.

### C. Hubungan *Home Industry* dengan Pendapatan Masyarakat

Kekuatan ekonomi suatu negara memiliki korelasi yang sangat positif dengan kontribusi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) terhadap perkembangan ekonomi suatu negara. Semakin besar kontribusi UKM terhadap perekonomian maka semakin kuat ekonomi negara tersebut. Potensi keunggulan ekonomi dan sosial dari UKM ditandai dari kapasitas dalam:

1. Penciptaan lapangan kerja pada tingkat biaya modal yang rendah.
2. Penciptaan kesempatan pengembangan teknologi yang tepat guna.
3. Sebagai *pool of semi skill warkers* (wadah peningkatan tenaga kerja).
4. Sebagai pendukung perusahaan skala besar.<sup>22</sup>

UKM di Indonesia tampak mendominasi sektor-sektor industri yang padat karya, sektor-sektor yang membutuhkan kemampuan beradaptasi dengan permintaan khusus pelanggan, dan sektor-sektor di mana skala ekonomi serta kekuatan merk secara umum tidak terlalu dipentingkan. Contoh sektor yang mempunyai ciri-ciri tersebut dan memiliki populasi UKM besar meliputi industri kulit dan produk plastik, keramik, serta berbagai produk logam. Sebaliknya, industri dengan populasi UKM sangat kecil atau hampir tidak ada meliputi produk tembakau, pengolahan minyak, semen, pupuk, logam dasar dan peralatan elektronik.<sup>23</sup>

Industri skala kecil dan menengah berkembang mewarnai perekonomian di daerah. Mulai dari industri makanan, kerajinan, mebel, hingga konveksi atau tekstil, di mana keberadaannya menjadi salah satu solusi dalam mengatasi angka

---

<sup>22</sup>. Ibid, 17.

<sup>23</sup> Ibid, 18.



pengangguran sekaligus menggerakkan roda perekonomian daerah. Sektor industri kecil dan menengah memiliki kontribusi yang nyata untuk mengatasi masalah pengangguran dan masalah perekonomian kawasan perkotaan.

Kebijaksanaan pemerintah dalam pengembangan usaha kecil menengah (UKM) dalam jangka panjang bertujuan untuk meningkatkan potensi dan partisipasi aktif UKM dalam rangka mewujudkan pemerataan pembangunan melalui perluasan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan. Sasaran dan pembinaan usaha yang makin tangguh dan mandiri, sehingga pelaku ekonomi tersebut dapat berperan dalam perekonomian nasional, meningkatnya daya saing pengusaha nasional di pasar dunia, serta seimbangannya persebaran investasi antarsektor dan antargolongan.<sup>24</sup>

Arah kebijakan pengembangan yang khusus memfokuskan pada penyediaan modal perlu menentukan strategi sebagai berikut:

1. Memadukan dan memperkuat tiga aspek yaitu bantuan keuangan, bantuan teknis, dan program penjaminan.
2. Mengoptimalkan penunjukan bank dan lembaga keuangan mikro untuk usaha mikro kecil-menengah (UMKM).
3. Mengoptimalkan realisasi business plan perbankan dalam pemberian KUK (Kredit Usaha Kecil).
4. Bantuan teknis yang efektif, bekerja sama dengan asosiasi, konsultan swasta, perguruan tinggi, dan lembaga terkait.
5. Meningkatkan lembaga penjaminan kredit yang ada.

---

<sup>24</sup> Tiktik Sartika Partomo, *Ekonomi Skala Kecil/Menengah & Koperasi*, 25 .

6. Memperkuat lembaga keuangan mikro melayani masyarakat miskin.<sup>25</sup>

Persoalan utama dalam perekonomian adalah bagaimana menjawab problem kelangkaan sebagai akibat ketidakseimbangan antara kebutuhan masyarakat dengan faktor-faktor produksi yang tersedia (sumber daya, modal, tenaga kerja dan manajemen). Kebutuhan dasar manusia terbentang dari kebutuhan yang sifatnya individual (*private goods*) seperti sandang, pangan dan papan, dan kebutuhan publik (*public goods*) seperti pendidikan, kesehatan dan ilmu pengetahuan dan teknologi. Dua bentuk kebutuhan tersebut merupakan sarana kehidupan yang tak terelakkan. Untuk memastikan keseimbangan dua kebutuhan tersebut, penggunaan dan penguasaan serta faktor-faktor produksi, serta proses produksi harus berada dalam kerangka keadilan.

Masalah pendapatan tidak hanya dilihat dari jumlahnya saja, tetapi bagaimana distribusi pendapatan yang diterima oleh masyarakat. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi arah gejala distribusi pendapatan dan pengeluaran di Indonesia; pertama, perolehan faktor produksi, dalam hal ini faktor yang terpenting adalah tanah. Kedua, perolehan pekerjaan, yaitu perolehan pekerjaan bagi mereka yang tidak mempunyai tanah yang cukup untuk memperoleh kesempatan kerja penuh. Ketiga, laju produksi pedesaan, dalam hal ini yang terpenting adalah produksi pertanian dan arah gejala harga yang diberikan kepada produk tersebut.<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> Ibid, 32.

<sup>26</sup> Ibid, 26.