

BAB II

LANDASAN TEORI

A. UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

1. Pengertian UMKM

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud.¹

Didalam Undang-undang tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam Pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria sebagai berikut:

- a) Usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki aset paling banyak Rp.50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp.300.000.000.
- b) Usaha kecil dengan aset lebih dari Rp.50.000.000 sampai dengan paling banyak Rp.500.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000 hingga maksimum Rp.2.500.000.000

¹Tulus T.H.Tambunan, *UMKM di Indone*

- c) Usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000 hingga paling banyak Rp.10.000.000.000 hasil penjualan tahunan di atas Rp.2.500.000.000.000 sampai paling tinggi Rp.50.000.000.000.²

Selain menggunakan nilai moneter sebagai kriteria, sejumlah lembaga pemerintahan seperti Departemen Perindustrian dan Badan Pusat Statistik (BPS), selama ini juga menggunakan jumlah pekerja sebagai ukuran untuk membedakan skala usaha antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar. Misalnya menurut Badan Pusat Statistik (BPS), usaha mikro adalah unit usaha dengan jumlah pekerja tetap hingga 4 orang, usaha kecil antara 5 sampai 19 pekerja, dan usaha menengah dari 20 sampai dengan 99 orang. Perusahaan-perusahaan dengan jumlah pekerja diatas 99 orang masuk dalam kategori usaha besar.³ Usaha mikro, kecil, dan menengah yang merupakan mayoritas tenaga kerja Indonesia merupakan penggerak ekonomi utama negara. Kapasitas usaha mikro, kecil, dan menengah untuk berkembang dengan sendirinya akan menentukan lintasan pertumbuhan ekonomi dalam beberapa dekade mendatang. Kontribusi usaha mikro, kecil, dan menengah di Indonesia diperkirakan akan mencapai sekitar 60% pada tahun 2020, dengan usaha kecil dan mikro mencapai 42% dari total usaha dan menengah sebesar 18%.

Usaha mikro, kecil, atau menengah (UMKM) adalah unit usaha produktif mandiri yang dapat dilakukan oleh orang atau organisasi

² Undang-Undang Nomor tahun 2008 tentang UMKM, Bab IV pasal 6.

³Badan Pusat Statistik (BPS), *Data Statistik Usaha Kecil dan Menengah (UKM)*, (Jakarta, Badan Pusat Statistik, 2018), 31.

perusahaan dalam industri apa pun. Perbedaan antara usaha mikro (UMI), usaha kecil (UK), usaha menengah (UM), dan perusahaan besar (UB) biasanya dapat ditentukan dengan melihat nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), tahunan omset rata-rata, atau jumlah karyawan tetap. Namun, tergantung pada mana dari ketiga metodologi penilaian ini yang digunakan, definisi UMKM mungkin berbeda dari satu negara ke negara lain. Oleh karena itu, membandingkan signifikansi peran atau relevansi UMKM di seluruh negara merupakan upaya yang sangat menantang.⁴

UMKM memiliki peran yang strategis dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat, menciptakan lapangan kerja dan mendorong kemajuan perekonomian serta mengatasi berbagai masalah-masalah perekonomian khususnya kemiskinan dan pengangguran. Begitu juga dengan perkembangan UMKM di Kampung Mandiri Dusun Kweden yang mana mengalami perkembangan yang signifikan dan tahun ke tahun. Bahkan perkembangan UMKM ini mampu dirasakan oleh para karyawannya yang terdiri atas para ibu-ibu. Pada tahun 2019, omset yang telah tercatat UMKM Kampung Mandiri Dusun Kweden yaitu sebesar Rp.240.000.000. Kemudian pada tahun 2020 mengalami kenaikan sebesar Rp.284.540.000. Dengan bertambahnya karyawan dan alat produksi, pada tahun 2021 semakin mengalami kenaikan menjadi Rp.314.300.000. Kemudian pada tahun 2022, meningkat lagi menjadi Rp.333.125.000

⁴ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*, (Jakarta:LP3ES,2012), 11.

2. Klasifikasi UMKM

Usaha mikro, kecil, dan menengah (sering disingkat UMKM) merupakan jenis usaha yang paling banyak jika dilihat dari sudut perkembangan ekonomi. Selain itu, kelompok ini terbukti mampu menghindari dampak dari berbagai tekanan yang ditimbulkan oleh krisis ekonomi. Oleh karena itu, sangat perlu membentengi kelompok Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang terdiri dari berbagai kelompok. Berikut adalah kategorisasi usaha mikro, kecil, dan menengah: mikro, kecil, dan menengah (UMKM).⁵

- 1) *Livehood Activities*, merupakan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah yang lebih umum biasa disebut sektor informal. Contohnya pedagang kaki lima.
- 2) *Micro Enterprise*, merupakan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
- 3) *Small Dynamic Enterprise* merupakan usaha kecil micro dan menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
- 4) *Fast Moving Enterprise* merupakan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar (UB).

⁵ Ade Raselawati, *Pengaruh perkembangan usaha kecil menengah terhadap pertumbuhan ekonomi pada sektor UKM Indonesia*, (Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011), 31.

Jika ditinjau dari beberapa klasifikasi UMKM, maka UMKM Kampung Mandiri termasuk dalam *Micro Enterprise* yang merupakan UMKM yang bersifat pengrajin sesuai dengan berbagai produk keripik yang dihasilkan namun belum mencapai pada tahap kewirausahaan dikarenakan untuk berkembang lebih besar lagi dibutuhkan semakin banyak alat dan anggota UMKM.

3. Peranan UMKM

Tidak hanya di negara sedang berkembang (NSB), tetapi juga di negara maju, diakui secara luas bahwa usaha mikro, kecil, dan menengah memainkan peran penting dalam proses pembangunan dan perluasan ekonomi. Di negara maju, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memainkan peran yang sangat penting. Jenis usaha ini tidak hanya menyerap tenaga kerja lebih banyak dibandingkan dengan usaha besar (UB) seperti halnya di negara berkembang, tetapi kontribusinya terhadap perluasan atau pembentukan produk domestik bruto (PDB) lebih besar dari kontribusi yang diberikan oleh bisnis besar.⁶ Berikut 2 peranan UMKM di Indonesia:⁷

a. Membuka peluang kerja atau lapangan kerja

Kontribusi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) terhadap perkembangan perekonomian Indonesia cukup signifikan. Penciptaan lapangan kerja baru di seluruh negeri juga sangat dipengaruhi oleh UMKM. Tingkat penyerapan tenaga kerja secara keseluruhan untuk

⁶Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*, (Jakarta:LP3ES,2012), 12.

⁷ Umami Mayaddah, *Dana Bergulir Dan Pengaruhnya Bagi Usaha Kecil Dan Menengah Terhadap Kesejahteraan Masyarakat*, skripsi, 2018, 51.

usaha mikro, kecil, dan menengah di atas 97 persen, sehingga totalnya hampir mencapai 97 persen. Sementara daya serap perekonomian, termasuk usaha mikro, kecil, dan menengah hanya sekitar 1,2 juta hingga 1,5 juta tenaga kerja, mengingat pertumbuhan ekonomi tahunan hanya sekitar 5 persen.

b. Meningkatkan Pendapatan

Karena subjektivitas kesejahteraan, setiap keluarga atau orang di dalamnya akan memiliki aturan, tujuan, dan cara hidup yang unik, yang akan memberikan berbagai nilai mengenai komponen yang mempengaruhi derajat kesejahteraan. Hal ini karena kesejahteraan merupakan sesuatu yang tidak objektif. Jika persyaratan ini dapat dipenuhi, maka dapat dikatakan bahwa keberadaan manusia telah sampai pada keadaan berkembang. Oleh karena itu, kemakmuran mengacu pada keadaan bagi orang-orang di mana sebagian besar kebutuhan mereka terpenuhi.

4. Kekuatan dan Kelemahan UMKM

UMKM memiliki sejumlah potensi kekuatan yang menjadi andalan yang akan menjadi dasar pengembangan ke depan, seperti penyediaan lapangan kerja, peran industri kecil dalam menyerap tenaga kerja harus diperhitungkan, diperkirakan atau menyerap hingga lima puluh persen tenaga kerja yang tersedia, sumber wirausaha baru, keberadaan usaha kecil dan menengah selama ini terbukti mampu mendukung tumbuh dan berkembangnya wirausaha baru, serta memiliki posisi pasar yang unik.

Selain itu, UMKM memiliki sejumlah potensi kekuatan yang akan menjadi basis.⁸

Ada dua jenis variabel yang membentuk kelemahan perusahaan: faktor internal dan faktor eksternal. Kelemahan biasanya menjadi faktor penghambat dalam tantangan yang dihadapi UMKM. Faktor internal meliputi:⁹

a. Modal

Modal adalah komponen penting dari perusahaan mana pun, karena diperlukan untuk operasi sehari-hari dan pertumbuhan perusahaan di masa depan. Karena usaha mikro, kecil, dan menengah seringkali merupakan usaha perorangan yang hanya dapat bergantung pada sumber daya pemilikinya yang terbatas, mereka lebih mungkin berjuang karena kekurangan modal daripada perusahaan yang lebih besar. Selain itu, pemilik usaha terkadang kesulitan mendapatkan pinjaman dari lembaga keuangan karena persyaratan administrasi dan teknologi yang tidak dapat dipenuhi oleh pelaku perusahaan itu sendiri. Suatu modal sebagai tahap awal untuk memulai sebuah usaha memang sangatlah utama dan penting untuk terlaksananya suatu usaha dan berjalan lancar untuk tahap awal.

b. Sumber Daya Manusia Yang Terbatas

⁸ Pandji Anoraga, *Ekonomi Islam Kajian Makro dan Mikro*, (Yogyakarta: PT. Dwi Chandra Wacana2010), 32.

⁹ Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*, (Jakarta:LP3ES,2012), 28.

Perusahaan mikro dan kecil cenderung tumbuh dengan cara yang lebih tradisional dan seringkali merupakan perusahaan yang diwariskan dari generasi ke generasi dalam keluarga. Pembatasan ini dapat dilihat dari perspektif pendidikan formal selain informasi dan keterampilan yang akan mempengaruhi manajemen perusahaan. Selain itu, sebagian besar usaha mikro dan kecil berjuang untuk beradaptasi dengan teknologi modern, yang merupakan salah satu faktor terpenting dalam meningkatkan daya saing produk. Operasi perusahaan dapat dibuat lebih lancar dan lebih sukses dengan bantuan pembinaan dan pelatihan.

c. Jaringan Usaha

Sebagian besar perusahaan kecil dijalankan oleh keluarga, yang berarti mereka memiliki akses terbatas ke jaringan bisnis dan kapasitas yang sangat terbatas untuk memahami keadaan pasar saat ini. Jika Anda ingin menjual produk atau layanan Anda dalam skala dunia, Anda perlu membangun jaringan bisnis yang kuat meskipun populasi terbatas dan pengaruh kualitas barang akan ada.

Rencana pemasaran yang tidak berhasil mungkin menjadi penghambat jalannya perusahaan, tetapi strategi yang digunakan adalah dari mulut ke mulut, serta rasa produk dan

hadiah yang dapat membuat klien atau konsumen kembali. Penggunaan pemasaran digital adalah pendekatan lain yang dapat digunakan. Pentingnya pemasaran digital tidak dapat dilebih-lebihkan, terutama di zaman sekarang ini. Promosi barang melalui media sosial, dengan pengertian bahwa media sosial berfungsi sebagai alat jual beli antara penjual dan konsumen merupakan salah satu aplikasi digital marketing yang paling banyak digunakan.

Sedangkan faktor eksternal yang mempengaruhi meliputi:

a. Terbatasnya Sarana Dan Prasarana

Karena kurangnya informasi yang terkait dengan peningkatan pengetahuan dan teknologi, sarana dan prasarana tidak dapat berkembang dan tidak dapat mendukung pertumbuhan bisnis. Hal ini akan berpengaruh pada pengelolaan perusahaan serta jumlah dan kualitas produk dan jasa yang dihasilkan. Ini juga akan berpengaruh pada elemen bisnis lainnya. Kualitas adalah kondisi yang selalu berubah karena selera atau harapan konsumen terhadap suatu produk selalu berubah. Kualitas produk merupakan upaya untuk memenuhi atau melebihi harapan konsumen, dimana suatu produk memiliki kualitas yang sesuai dengan standar kualitas yang telah ditetapkan dan kualitas merupakan karakteristik produk yang sesuai dengan standar kualitas yang telah ditentukan.

b. Iklim Usaha

Setelah menembus pasar, produk yang dihasilkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) akan bersaing dengan barang-barang primer dan sekunder. Dalam konteks rivalitas ini, terkadang terjadi persaingan yang tidak sehat antara pelaku usaha kecil dan pelaku usaha besar. Oleh karena itu, akan terjadi persaingan yang tidak sehat dengan adanya beberapa monopoli terhadap barang-barang yang dilakukan oleh pemain komersial besar.

Karena pembeli adalah raja dan raja perlu dihormati dan dihargai, maka penting untuk menarik pembeli yang berminat bertransaksi karena keramahan adalah kunci utama mengubah pembeli menjadi pelanggan setia karena merasa nyaman dengan pelayanan yang diberikan. Hal ini penting karena pembelilah yang menjalankan bisnis tersebut.

c. Perdagangan Bebas.

Munculnya persaingan bebas, terutama dalam perdagangan bebas, merupakan salah satu tanda bahwa dunia semakin terintegrasi. Hal ini memaksa usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) untuk melakukan manufaktur yang produktif dan efisien serta menyediakan barang atau jasa yang sesuai dengan preferensi pasar global dan mematuhi standar kualitas internasional.

Pada kenyataannya, pelaku komersial tidak mampu bersaing dengan produk atau jasa yang dihasilkan oleh

perusahaan yang berlokasi di negara lain. Sifat persaingan yang kejam di sektor korporasi bukanlah sesuatu yang dilihat setiap hari. Namun, untuk menarik pelanggan, diperlukan rencana pemasaran yang sukses. Pendekatan ini harus mempertimbangkan manfaat produk serta kekurangannya sehingga produk dapat ditingkatkan. Kedua, mengenai diri sendiri untuk menjadi lebih inovatif sambil bekerja untuk meningkatkan kualitas dan layanan.

Faktor-faktor ini semuanya saling berhubungan. Meskipun kesulitan disebabkan oleh sumber internal dan eksternal, pengembang dan pembina UMKM bertanggung jawab atas beberapa di antaranya. Misalnya, solusi yang diberikan tidak tepat sasaran, dan tidak ada pemantauan atau tumpang tindih antar program.¹⁰

Kesenjangan tercipta antara faktor internal dan faktor eksternal sebagai akibat dari kedua faktor ini. Lebih khusus lagi, dari sisi perbankan, BUMN dan lembaga pendamping lainnya siap memberikan kredit, namun UMKM tidak diberikan kredit karena berbagai syarat yang harus dipenuhi UMKM. Di sisi lain, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) kesulitan menemukan dan menentukan lembaga mana yang dapat membantu mereka dengan keterbatasan yang mereka miliki. Kondisi ini masih berlangsung meskipun berbagai upaya telah dilakukan untuk memudahkan UMKM memperoleh kredit dan hal ini telah berlangsung selama dua puluh tahun. Baik itu bank, BUMN, departemen,

¹⁰*Ibid*, 33.

LSM, maupun perusahaan swasta, kecenderungan yang ada saat ini adalah masing-masing lembaga atau entitas yang memiliki peran yang sama tidak berkoordinasi tetapi bertindak secara otonom. Ini berlaku untuk organisasi publik dan swasta. Di sisi lain, meski memiliki keterbatasan, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) menjadi tulang punggung perekonomian, menjadi roda perekonomian yang menjadi kenyataan.

B. Produk

1. Pengertian Produk

Menurut Kotler, produk dinyatakan sebagai segala sesuatu yang bisa diiklankan ke dalam pasar berguna untuk memenuhi kebutuhan serta keinginan. Menurut Rambat Lupiyoadi, produk dikatakan seluruh konsep proses dan objek yang memberikan sejumlah nilai manfaat kepada konsumen.¹¹ Dari definisi tersebut, dapat dijelaskan produk merupakan segala bentuk yang ditawarkan melalui perusahaan maupun seseorang yang memiliki dampak baik yaitu benda nyata ataupun abstrak yang tidak berwujud dengan tujuan agar memuaskan kebutuhan ataupun keinginan konsumen.¹²

¹¹ Intan Suti, Pengaruh kualitas produk, harga dan promosi terhadap keputusan pembelian Handphone Esia, (Jakarta, 2010), 12-17.

¹² Adam Akbar, Analisis pengaruh citra merk, harga, kualitas produk terhadap keputusan pembelian Notebook Toshiba, Manajemen, (2012), 6.

Maka sesuai pengertian tersebut, keripik yang dihasilkan UMKM Kampung Mandiri bisa dikatakan sebagai sebuah produk karena merupakan sesuatu yang ditawarkan UMKM untuk memenuhi keinginan konsumen.

2. Level Produk

Level produk diklasifikasikan dalam empat level, dalam setiap level ada tambahan banyak nilai konsumen, serta keempatnya berbentuk *hierarki value* pelanggan yaitu:

a. Produk inti atau Generik

Terdapat keuntungan dasar yang nyata setelah dibeli oleh konsumen.

b. Produk yang diinginkan

Sekelompok kondisi produk yang diinginkan oleh konsumen saat melakukan transaksi pembelian produk.

c. Pelayanan tambahan yang diikuti dengan layanan inti

Contohnya, pada smartphone disertai dengan berbagai fitur yang lain.

d. Produk potensial

Manfaat serta tampilan yang ditambahkan akan bermanfaat untuk pelanggan atau bisa meningkatkan kepuasan pada pelanggan.¹³

Dari penjelasan mengenai level produk maka produk keripik dari UMKM Kampung Mandiri sudah sesuai dengan ketiga level yang mana produk memberikan keuntungan dasar yaitu keinginan konsumen untuk bisa menikmati keripik yang memuaskan, lalu adanya transaksi pembelian antara UMKM Kampung Mandiri dengan konsumen, dan tampilan dari keripik yang bisa menarik dan memuaskan konsumen.

¹³ Adam Akbar, Analisis pengaruh citra merk, harga, kualitas produk terhadap keputusan pembelian Notebook Toshiba, Manajemen, (2012), 6.

2. Atribut Produk

Suatu produk biasanya diikuti oleh serangkaian atribut-atribut yang menyertai suatu produk meliputi:

a. Merek

Merek adalah simbol yang dirancang untuk mengidentifikasi produk yang ditawarkan penjual. Fungsi merek adalah untuk membedakan suatu produk perusahaan pesaingnya, untuk mempermudah konsumen mengidentifikasi produk dan meyakinkan akan kualitas produk yang sama jika melakukan pembelian ulang. Merek memegang kendali yang besar dalam keputusan pembelian.

b. Kemasan

Kemasan diandalkan khusus untuk memperoleh manfaat perlindungan dan kemudahan fungsi konsumen dalam pemasaran untuk melindungi dan menjaga keamanan produk.

c. Pemberian Label

Labeling berkaitan erat dengan pengemasan. Label merupakan bagian dari suatu produk yang menyampaikan informasi mengenai produk dan penjual. Sebuah label merupakan bagian dari kemasan, atau bisa juga merupakan etiket (tanda pengenal) yang ditempelkan pada produk.

d. Layanan pelengkap

Merupakan ciri pembentuk citra produk yang sulit dijelaskan karena bersifat intangible (tidak berwujud) ini biasanya terdapat pada servis atau jasa. Dewasa ini produk apapun tidak terlepas dari unsur jasa

atau layanan, baik itu jasa sebagai produk inti maupun jasa sebagai pelengkap.

e. Jaminan produk

Jaminan adalah janji yang merupakan kewajiban produsen atas produknya kepada konsumen, dimana konsumen akan diberi ganti rugi bila produk ternyata tidak bisa berfungsi sebagaimana yang diharapkan atau dijanjikan.¹⁴

Mengenai atribut suatu produk, dari keripik produksi UMKM Kampung Mandiri sudah sangat sesuai. Mulai dari merek yang dimiliki yaitu “Mak Krips”, kemudian kemasan yang menarik dengan warna yang mencolok dan berbeda sesuai dengan jenis keripiknya, lalu label dari kemasan yaitu “Cemilan Keripik Super Enak”, selanjutnya mengenai jasa layanan konsumen yang telah sangat baik diterapkan para ibu dhuafa ketika melayani konsumen, dan terakhir mengenai jaminan produk yang mana jika kemasan rusak ataupun produk telah kadaluarsa, maka dari UMKM sendiri akan mengganti dengan yang baru dan layak konsumsi.

C. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba.¹⁵ Pendapatan adalah pendapatan uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri

¹⁴ Fandy Tjiptono, Strategi Pemasaran, (Yogyakarta: andi offset, 2002), 14.

¹⁵ BN. Marbun, Kamus Manajemen, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003), hal. 230.

atau usaha perorangan dan pendapatan dari kekayaan. Besarnya pendapatan seseorang bergantung pada jenis pekerjaannya.¹⁶ Pendapatan adalah semua penerimaan, baik tunai maupun bukan tunai yang merupakan hasil dan penjualan barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu.¹⁷ Pendapatan adalah kompensasi pemberian jasa kepada orang lain, setiap orang mendapatkan penghasilan karena membantu orang lain.¹⁸

Sedangkan, pendapatan pribadi adalah seluruh macam pendapatan salah satunya pendapatan yang didapat tanpa melakukan apa-apa yang diterima oleh penduduk suatu negara. Pendapatan pribadi meliputi semua pendapatan masyarakat tanpa menghiraukan apakah pendapatan itu diperoleh dari menyediakan faktor-faktor produksi atau tidak.¹⁹ Menurut Kadariyah, uang yang diterima seseorang berupa upah, keuntungan, sewa, dan lain-lain dan diperoleh dalam jangka waktu tertentu.²⁰ Pendapatan seseorang dapat dikaitkan dengan jenis pekerjaan yang dilakukannya sesuai dengan profesi masing-masing misalnya pengusaha, buruh, pegawai, tukang, dan lain-lain. Setelah bekerja, seseorang memperoleh pendapatan yang dapat digunakan sebagai pemenuh kebutuhan sehari-hari, selain itu dapat digunakan untuk tabungan maupun usaha.

Selanjutnya pendapatan individu atau pendapatan seseorang merupakan upah atau gaji yang diberikan kepada seseorang setelah melakukan suatu

¹⁶ Sadono Sukirno, *Teori Pengantar Mikro Ekonomi*, Rajagrafindo Persada, Jakarta, 2006, hal. 47.

¹⁷ Ahmad Ifham Sholihin, *"Buku Pintar Ekonomi Syariah"* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013), 621.

¹⁸ Iskandar Putong, *"Teori Ekonomi Mikro: Konvensional dan Syariah"* (Jakarta: Buku & Artikel Karya Iskandar Putong, 2015), 33.

¹⁹ Sadono Sukirno, *"Pengantar Teori Makroekonomi Edisi Kedua"* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), 49-50.

²⁰ Ikhwan Ratna dan Hidayati Nasrah, *"Pengaruh Tingkat Pendapatan dan Tingkat Pendidikan Terhadap Perilaku Konsumtif Wanita Karir di Lingkungan Pemerintah Provinsi Riau"* *Jurnal Marwah* Vol. XIV No. 2, (2015): 204.

pekerjaan. Pendapatan adalah uang yang diperoleh seseorang atau anggota keluarga yang bersusah payah melakukan kerja. Secara umum pendapatan diartikan sebagai semua penerimaan masyarakat atau negara dari semua kegiatan yang dilakukan maupun kegiatan yang tanpa dilakukan.²¹ Badan Pusat Statistik mendefinisikan pendapatan sebagai seseorang yang telah bekerja dengan mendapatkan upah atau penghasilan selama jangka waktu yang telah ditentukan baik berupa uang maupun barang. Badan Pusat Statistik menggolongkan menjadi tiga pengertian pendapatan, yaitu sebagai berikut:²²

- 1) Pendapatan berupa uang, adalah penerimaan dalam bentuk uang yang didapat dari balas jasa.
- 2) Pendapatan berupa barang, adalah penerimaan dalam bentuk barang atau jasa. Barang atau jasa yang didapat disamakan dengan harga pasar tetapi tidak dilakukan dengan transaksi uang oleh penikmat barang atau jasa tersebut.
- 3) Penerimaan yang bukan merupakan pendapatan, yaitu penerimaan dalam bentuk penjualan barang-barang yang dipakai, warisan, hadiah, pinjaman uang, dan sebagainya.

Adapun Indikator tingkat pendapatan :

- a. Penghasilan yang diterima perbulan
- b. Pekerjaan
- c. anggaran biaya sekolah
- d. Beban keluarga yang ditanggung.

²¹ Randi R. Giang, "Pengaruh Pendapatan Terhadap Konsumsi Buruh Bangunan di Kecamatan Pineleng", Jurnal Emba Vol.1, No.3, (2013): 249-250.

²² Faridatul Fitriyah, "Pengaruh Pendapatan, Dana Talangan Haji dan Religiusitas Terhadap Keputusan Nasabah Mendaftar Haji (Studi Pada Bni Syariah Tulungagung)", Jurnal Nusamba Vol.1 No.1, (2016): 60.

Jika ditinjau dari pengertian pendapatan, maka pendapatan yang diterima ibu-ibu dari UMKM Kampung Mandiri merupakan hasil dari balas jasa berupa uang yang sudah dilakukan para anggotanya yaitu memproduksi berbagai olahan keripik. Pendapatan tersebut yang akhirnya membantu para ibu dhuafa untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari.

Mengenai indikator pendapatan, maka untuk penghasilan yang diterima perbulan, para ibu dhuafa memperoleh pendapatan sebesar Rp.1.750.000 sebagai hasil dari pekerjaannya sebagai anggota UMKM. Lalu untuk anggaran sekolah, setiap para ibu dhuafa memiliki tanggungan yang berbeda-beda sesuai dengan jenjang sekolah yang ditempuh anak-anak mereka. Namun bisa ditinjau sekitar Rp.100.000- Rp. 750.000 dari mulai sekolah dasar sampai sekolah menengah atas. Kemudian terkait beban keluarga yang ditanggung berkisar Rp.750.000- Rp.1.500.000 per bulan dan setiap ibu dhuafa memiliki tanggungan keluarga yang berbeda-beda sesuai jumlah anggota keluarga mereka.

2. Pengertian Pendapatan Menurut Islam

Dalam pandangan Islam, penghasilan adalah penghasilan dari usaha yang jelas dan halal. Penghasilan halal bisa mendatangkan berkah yang diberikan Allah. Kekayaan dari kegiatan seperti pencurian, korupsi bahkan transaksi ilegal telah menyebabkan bencana di dunia dan bahkan hukuman di akhirat. Padahal harta halal membawa berkah dunia dan membawa keamanan

akhirat.²³ Sebagaimana firman Allah SWT dalam surat Annahl ayat 114 yang artinya:

“Maka makanlah yang halal lagi baik dari rezki yang Telah diberikan Allah kepadamu; dan syukurilah nikmat Allah, jika kamu Hanya kepada-Nya saja menyembah.”²⁴

Kutipan dari bagian sebelumnya menjelaskan bahwa Tuhan membimbing hamba-Nya dan menemukan makanan dengan dua kriteria dasar. Langkah pertama adalah halal, dalam hal ini Allah menetapkannya. Kriteria kedua adalah thayyib (baik dan bergizi) yang tidak berbahaya bagi tubuh dan pikiran. Nilai-nilai Islam sangat di dukung dalam kehidupan keluarga yang islami. Oleh karena itu, harus dipahami bahwa proses kegiatan ekonomi harus didasarkan pada legalitas Haral dan Haram. Dari produktivitas (kerja), hak berpikir, konsumsi, transaksi, investasi. Oleh karena itu, dalam proses distribusi pendapatan umat Islam perlu memperhatikan aspek hukum ini. Dalam Islam, proses distribusi pendapatan yang berasal dari unsur Haram sangat tidak dapat ditolerir. Dalam Islam, cara distribusi pendapatan juga berdasarkan hukum.

3. Distribusi Pendapatan dalam Islam

Selain pendapatan penting kita ketahui dari mana asalnya baik halal dan haramnya, kita juga harus tahu kemana

²³ Almalia, “Strategi Pendidikan dan Pendapatan dalam Strategi Manajemen Keuangan Keluarga Ditinjau dari Perspektif Islam” (Skripsi Program Ekonomi Islam IAIN Raden Intan Lampung, 2015), 32.

²⁴ Kementerian Agama Republik Indonesia, Al-Quran dan Terjemahannya (Diponegoro: Bandung, 2008), 256.

4. Sumber Pendapatan

Pendapatan seseorang harus dapat digunakan untuk menentukan tingkat kesejahteraan sebab dengan pendapatan seseorang akan dapat memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari baik secara langsung maupun tidak langsung.

Sumber pendapatan masyarakat terdiri dari:

- a. Di sektor formal berupa gaji dan upah yang diperoleh secara tetap dan jumlah yang telah ditentukan
- b. Di sektor informal berupa pendapatan yang bersumber dari perolehan atau penghasilan tambahan seperti: penghasilan dagang, tukang, buruh, dan lain-lain
- c. Di sektor subsisten merupakan pendapatan yang bersumber dari hasil usaha sendiri berupa tanaman, ternak, kiriman dan pemberian orang lain.

Apabila ditinjau dari sumber pendapatan, maka UMKM Kampung Mandiri tergolong kedalam sumber pendapatan formal yang mana pendapatan diperoleh adalah tetap dan telah ditentukan.

b. Jenis- Jenis Pendapatan

Secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan yaitu:²⁵

- a. Gaji dan upah. Imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu maupun satu bulan.

²⁵ Ahmad Ifham Sholihin, “*Buku Pintar Ekonomi Syariah*” (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013), 621.

- b. Pendapatan dari usaha sendiri, yaitu penerimaan yang didapat dari hasil produksi usaha yang dimiliki seseorang atau anggota keluarga dan tenaga kerja dari anggota keluarga sendiri dengan tidak memperhitungkan biaya sewa kapital.
- c. Pendapatan dari usaha lain yaitu pendapatan yang didapat tanpa melakukan kerja dan pendapatan tersebut biasanya pendapatan sampingan misalnya pendapatan dari menyewakan rumah, pendapatan.

Menurut BPS, golongan pendapatan penduduk dibedakan menjadi 4 yaitu

- a. golongan pendapatan sangat tinggi dengan rata-rata lebih dari Rp 3.500.000 per bulan.
- b. golongan pendapatan tinggi dengan rata-rata antara Rp 2.500.000 – Rp 3.500.000 per bulan
- c. golongan pendapatan sedang dengan rata-rata antara Rp 1.500.000 – Rp 2.500.000 per bulan.
- d. golongan pendapatan rendah dengan rata-rata kurang dari Rp 1.500.000 per bulan.

Sesuai dengan jenis-jenis pendapatan, maka pendapatan dari UMKM Kampung Mandiri termasuk kedalam gaji dan upah yang diterima ibu-ibu dhuafa setelah mereka melakukan pekerjaannya yaitu memproduksi berbagai jenis olahan keripik. Lalu berdasarkan tingkat pendapatan maka, ibu-ibu dhuafa yang bekerja di UMKM ini tergolong berpenghasilan sedang pada tahun 2020-2022 karena pendapatan mereka sebesar Rp. 1.500.000, Rp.1.650.000 dan Rp.1.750.000 per bulan. Sedangkan pendapatan mereka

tergolong rendah pada tahun 2019 karena kurang dari Rp.1.500.000 yaitu sebesar Rp.1.250.000

C. Dhuafa

Dhuafa adalah sekelompok individu yang menghabiskan hidup mereka terperosok dalam kemiskinan, kesengsaraan, kelemahan, ketidakberdayaan, ketertindasan, dan lingkaran kesakitan yang tiada akhir. Tidak mungkin hidup mereka seperti itu tanpa ada unsur yang bertanggung jawab menyebabkannya. Dalam perjalanan sejarah umat manusia, pasti ada orang-orang tertentu yang akan selalu hidup dalam kemiskinan. Orang-orang yang tidak dapat meninggalkan Mekah karena dilarang oleh orang-orang kafir Mekah adalah nenek moyang kaum dhuafa (tertindas). Jika dilihat dari segi ekonomi, orang yang kurang mampu secara ekonomi dan depresi bukanlah pemalas. Mereka memiliki vitalitas yang lebih rendah, yang mungkin disebabkan oleh susunan fisik mereka (bukan karena mereka malas). Mereka tidak kompeten dilihat dari sudut pandang otak (bukan karena mereka malas). Mereka kurang dewasa dalam memandang hidup (bukan karena malas).²⁶

Kebrutalan yang dilakukan oleh negara melahirkan kaum miskin. Orang-orang yang disingkirkan oleh masyarakat, seperti fakir miskin, yatim piatu, dan penyandang cacat merupakan dhuafa. Orang yang tertimpa secara sistemik disebut dhuafa. Pertarungan yang kurang mampu melawan kondisi mereka setiap hari. Orang miskinlah yang paling menderita akibat kenaikan harga bensin dan kebutuhan pokok lainnya. Dhuafa adalah cerminan dari ketidakmampuan negara untuk merawat mereka dengan baik. Perjuangan

²⁶Muhsin, *Menyayangi Dhuafa*. (Jakarta: Gema Insani. 2004). 11.

melawan sistem kapitalis semata-mata berada di pundak kaum miskin. Orang miskin yang tinggal di jalanan, di pinggiran pemukiman kumuh, dan di sudut-sudut daerah dikenal dengan dhuafa. Mereka mencari nafkah dengan memungut sampah, berjualan di pinggir jalan, mengemis di pinggir jalan, membuat bangunan, dan mengayuh becak.

Orang-orang yang sangat dekat dengan Nabi Muhammad di akhirat dikatakan sebagai bagian dari dhuafa oleh Nabi Muhammad. Nyawa mereka lebih berharga dan terhormat daripada nyawa orang yang menghabiskan uang hasil kerja orang lain. Allah SWT akan mengabulkan doa orang yang mustadh'afin (disebut juga "orang yang lemah") secara tepat waktu. Bahkan Nabi Muhammad meramalkan bahwa di akhirat nanti, beliau akan menghabiskan waktu untuk berinteraksi dengan orang-orang yang kurang beruntung. Oleh karena itu, sudah selayaknya umat Nabi Muhammad melindungi kepentingan orang-orang yang kurang beruntung dan memperjuangkan hak untuk menjalani kehidupan yang paling tidak terhormat. Hak atas penghidupan yang adil, yang meliputi kemampuan untuk menerima makanan dan air serta pekerjaan. Sebagian besar agama di dunia menanamkan kepada para pengikutnya pentingnya memperhatikan orang-orang seperti itu. Senada dengan itu, Nabi Muhammad terkadang disebut sebagai bapak anak yatim. Nabi mampu memberikan bantuan kepada mereka yang membutuhkan. Nabi pernah bersabda bahwa jarak antara dirinya dan anak yatim sebanding dengan jarak antara jari telunjuk dan jari tengah.²⁷

²⁷*Ibid*, 12.

Dhuafa merupakan golongan dari 8 ASNAF. Asnaf zakat adalah **delapan golongan yang berhak menerima zakat. Zakat adalah harta pribadi yang wajib dikeluarkan seorang muslim bila telah memenuhi syarat waktu dan jumlahnya. Yang mana zakat merupakan perintah ALLAH dan salah satu rukun islam.**

a) Fakir ialah orang-orang yang memiliki harta namun sangat sedikit. Orang-orang ini tak memiliki penghasilan sehingga jarang bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari dengan baik.

b) Miskin

Di atas fakir, ada orang-orang yang disebut miskin. Mereka adalah orang-orang yang memiliki harta namun juga sangat sedikit. Penghasilannya sehari-hari hanya cukup untuk memenuhi makan, minum dan tak lebih dari itu.

c) Amil

Mereka adalah orang-orang yang mengurus zakat mulai dari penerimaan zakat hingga menyalurkannya kepada orang yang membutuhkan.

d) Mu'allaf

Orang yang baru masuk Islam atau mu'allaf juga menjadi golongan yang berhak menerima zakat. Ini bertujuan agar orang-orang semakin mantap meyakini Islam sebagai agamanya, Allah sebagai tuhan dan Muhammad sebagai rasulNya.

e) Riqab

Di zaman dahulu, banyak orang yang dijadikan budak oleh saudagar-saudagar kaya. Inilah, zakat digunakan untuk membayar atau menebus

para budak agar mereka dimerdekan. Orang-orang yang memerdekakan budak juga berhak menerima zakat.

f) Gharim

Gharim merupakan orang yang memiliki hutang. Orang yang memiliki hutang berhak menerima zakat. Namun, orang-orang yang berhutang untuk kepentingan maksiat seperti judi dan berhutang demi memulai bisnis lalu bangkrut, hak mereka untuk mendapat zakat akan gugur.

g) Fi Sabilillah

Yang dimaksud dengan sabilillah adalah segala sesuatu yang bertujuan untuk kepentingan di jalan Allah. Misal, pengembang pendidikan, dakwah, kesehatan, panti asuhan, madrasah diniyah dan masih banyak lagi.

h) Ibnu Sabil

Ibnu Sabil disebut juga sebagai musaffir atau orang-orang yang sedang melakukan perjalanan jauh termasuk pekerja dan pelajar di tanah perantauan. Untuk dhuafa sendiri terdapat dalam beberapa kategori sebagaimana yang sudah dipaparkan diatas yaitu yang termasuk dhuafa adalah fakir, miskin, gharim dan ibnu sabil.

Salah satunya ialah Ibu-ibu pelaku UMKM Kampung Mandiri yang memiliki tingkat ekonomi yang rendah sehingga dapat dicirikan sebagai orang yang miskin dan membutuhkan bantuan. Fakir adalah orang-orang yang memiliki sedikit harta benda. Karena orang-orang ini tidak mendapatkan penghasilan, mereka jarang mampu memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka secara memadai, berbeda dengan orang miskin, yang memiliki kekayaan tetapi sangat sedikit. Sebelumnya gaji hariannya

hampir tidak cukup untuk menutupi kebutuhan dasarnya, termasuk makanan dan air, tapi tidak ada yang lain. sejalan dengan keadaan ekonomi ibu-ibu yang sangat kekurangan, dan tingkat bantuan yang belum terpenuhi.