

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau biasa disebut dengan UMKM merupakan bentuk usaha yang dikelola oleh perorangan atau sekelompok orang dengan sejumlah modal tertentu. Tujuan UMKM salah satunya yaitu untuk menumbuhkan pengembangan kemampuan usaha agar usahanya menjadi lebih baik dan untuk membantu perekonomian pelaku usaha. Selain itu juga mampu menciptakan kreatifitas yang sejalan dengan usaha untuk mempertahankan dan mengembangkan tradisi dan kebudayaan masyarakat setempat. UMKM juga mampu menyerap tenaga kerja dalam skala yang besar mengingat jumlah penduduk Indonesia yang besar, sehingga hal ini dapat mengurangi tingkat pengangguran. Berdasarkan hal tersebut terlihat bahwa keberadaan UMKM bersifat padat karya dan mampu menjadi sebuah wadah bagi masyarakat untuk bekerja.

Usaha mikro, kecil, dan menengah merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat. UMKM juga dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Selain itu, usaha mikro, kecil, dan menengah adalah salah satu pilar utama ekonomi nasional yang harus memperoleh kesempatan utama, dukungan, perlindungan, dan pengembangan seluas-luasnya. Berdasarkan hal tersebut berpengaruh sebagai wujud tegas terhadap kelompok usaha ekonomi rakyat tanpa mengabaikan peranan usaha besar dan Badan Usaha Milik Negara.¹

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang definisi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah: a) Usaha Mikro, Usaha Mikro 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. b) Usaha Kecil, Usaha kecil diharapkan mampu memberikan lapangan kerja baru. Jika pertumbuhan penyerapan tenaga kerja oleh sektor usaha besar dan menengah konsisten, maka sasaran pengangguran bahkan jika pengembangan kewirausahaan dan penumbuhan unit usaha baru

¹ Lathifah Hanim, *UMKM (Usaha Mikro, Kecil, & Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha*, (Semarang: UNISSULA, 2018), 05.

dilaksanakan secara optimal. c) Usaha Menengah, Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung.²

UMKM sangat berfungsi dalam memajukan perekonomian nasional. Sehubungan dengan hal ini terdapat kontribusi UMKM dalam menyerap tenaga kerja yang sangat besar. Bahkan di balik potensi tersebut terdapat beberapa faktor yang menghambat pengembangan UMKM, hal ini menjadi salah satu cara untuk mengeksploitasi UMKM untuk kepentingan berbagai orang yang ingin memiliki banyak untung. Faktor eksploitasi tersebut di antaranya yaitu dipengaruhi dengan kurangnya modal, kemampuan manajemen, kemampuan sumber daya manusia, termasuk juga kelemahan dalam sistem produksi yang biasanya dimanfaatkan orang yang tidak bertanggung jawab.³

Usaha Mikro Kecil dan Menengah juga memiliki keunggulan dalam bidang yang memanfaatkan sumber daya alam dan padat karya. Salah satunya pada sektor pertanian, perkebunan, peternakan, perikanan, perdagangan, dan rumah makan atau restoran. Secara umum UMKM dalam perekonomian nasional juga memiliki peran sebagai pemeran utama dalam kegiatan ekonomi, penyedia lapangan kerja, dan pemberdayaan masyarakat. Salah satu cara untuk mengetahui peran UMKM dalam perekonomian adalah melalui Produk Domestik Bruto (PDB). PDB merupakan nilai barang-barang dan jasa yang diproduksi di dalam negara dalam satu tahun tertentu.⁴

Peran pemerintah dalam rangka mengembangkan UMKM memang sangat di perlukan. Karena UMKM merupakan salah satu usaha yang potensial untuk meningkatkan perekonomian serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Sehingga perlu adanya pemberdayaan dari segi sumber daya manusia sampai pada pengadaan sarana dan prasarana. Pengembangan pelaku UMKM banyak mengalami dukungan dari berbagai aspek. Seperti adanya program pendampingan dari unit kerja pemerintah maupun lembaga

² Abdul Halim, "Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi", STIE Muhammadiyah Mamuju, (1), No. 2 (2020): 161-162.

³ Laurensius Arliman, "Perlindungan Hukum Ukm Dari Eksploitasi Ekonomi Dalam Rangka Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat", Sekolah Tinggi Ilmu Hukum Padang, (6), No. 3 (2017): 394

⁴ Syaakir Sofyan, "Peran Ukm (Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) Dalam Perekonomian Indonesia", Bilancia, (11), No. 1 (2017): 47

yang dibentuk oleh pemerintah daerah sebagai mitra yang memberikan pengetahuan dan pengalaman terhadap pelaku industri UMKM dengan mengadakan berbagai pelatihan, pembekalan, pembinaan, serta monitoring kepada para pelaku UMKM.⁵ Dalam hal tersebut maka peran UMKM ini sangat berpengaruh dalam sebuah usaha untuk mendapatkan suatu keberhasilan usaha.

Keberhasilan usaha dapat ditandai dengan peningkatan jumlah penjualan, meningkatnya jumlah produksi, meningkatnya keuntungan atau laba serta usaha yang selalu berkembang. Keberhasilan usaha biasanya diidentifikasi dengan membesarnya skala usaha yang dimilikinya, yang bisa dilihat dari volume produksi yang tadinya bisa menghabiskan sejumlah bahan baku per hari meningkat menjadi mampu mengolah bahan baku yang lebih banyak. Kriteria keberhasilan usaha didasarkan pada jumlah karyawan (banyaknya karyawan yang bekerja, rendahnya *turn over* karyawannya, tingkat lamanya bekerja karyawan dan tingkat pendidikan karyawan) dan peningkatan omset penjualan (tingkat banyaknya pesanan, tingkat promosi pesanan, tingkat harga yang ditawarkan dan tingkat penghasilan dari penjualan).⁶ Pelaku usaha dalam menjalankan sebuah usaha mempunyai salah satu faktor dari keberhasilan usaha yaitu modal usaha.

Modal Usaha pada hakikatnya yaitu jumlah yang harus ada dalam menopang usaha perusahaan yang menjembatani antara saat pengeluaran untuk memperoleh barang atau jasa dengan waktu penerimaan penjualan. Dalam menjalankan sebuah usaha, salah satu faktor pendukung yang dibutuhkan adalah modal, jika kita memulai usaha dengan membangun sebuah rumah, maka adanya modal menjadi bagian pondasi dari rumah yang akan dibangun. Semakin kuat pondasi yang dibuat, maka semakin kokoh pula rumah yang dibangun. Begitu juga pengaruh modal terhadap sebuah bisnis, keberadaannya menjadi pondasi awal bisnis yang akan dibangun. Beberapa modal yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis yaitu: tekad, pengalaman, keberanian, pengetahuan, *net working*, serta modal uang.⁷ Berdasarkan penelitian dari Arliani, Indrayani, dan

⁵ Abdul Halim, , “Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi”, STIE Muhammadiyah Mamuju, (1), No. 2 (2020): 165

⁶ Netty Herawaty dkk, “Pengaruh Modal, Penggunaan Informasi Akuntansi Dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Kecil”, (3), No. 1 (2019): 68.

⁷ Mirnawati Dewi, “Pengaruh Lokasi Usaha, Modal Usaha dan Strategi Pemasaran Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)”,

Tripalupi menyimpulkan bahwa modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan UMKM. Berdasarkan penelitian dari Apriliyani dan Widiyanto menyimpulkan bahwa modal usaha berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM. Berdasar penelitian dari Sholahuddin, Syafii, dan Abidin menyimpulkan bahwa modal usaha tidak berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM.

Strategi pemasaran merupakan suatu wujud rencana sebuah perusahaan dalam bidang pemasaran untuk memperoleh hasil yang optimal. Strategi pemasaran terdiri dari empat kelompok variabel yaitu: produk, harga, tempat, dan promosi. Begitu pula dengan adanya masalah tersebut perlunya peningkatan daya saing bagi pelaku UMKM.⁸ Peningkatan daya saing dalam strategi pemasaran memerlukan kemampuan untuk mengelola keuangan yang baik, salah satunya dengan memanfaatkan informasi akuntansi dalam berbagai aktivitas usaha. Berdasarkan penelitian dari Mariani menyimpulkan bahwa strategi pemasaran terdapat pengaruh positif yang signifikan terhadap keberhasilan UMKM. Berdasarkan penelitian dari Dewi menyimpulkan bahwa strategi pemasaran terdapat pengaruh positif terhadap keberhasilan UMKM. Berdasarkan penelitian dari Merdekawati dan Rosyanti menyimpulkan bahwa strategi pemasaran tidak berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM. Begitu pula dalam melaksanakan strategi pemasaran perlunya kita untuk melaksanakan informasi akuntansi.

Informasi akuntansi merupakan proses, cara, perbuatan pemakaian data berupa angka yang menyangkut tentang entitas ekonomi yang bermanfaat untuk pengambilan keputusan ekonomi dalam menentukan pilihan-pilihan di antara alternatif-alternatif tindakan. Informasi akuntansi juga berguna dalam rangka menyusun berbagai proyeksi, misalnya untuk memproyeksikan kebutuhan kas di masa yang akan datang, mengontrol biaya, mengukur produktivitas, meningkatkan produktivitas, memberikan dukungan terhadap proses produksi. Informasi akuntansi memungkinkan manajemen untuk mengimplementasikan strategi dan melakukan aktivitas operasional yang diperlukan untuk mencapai tujuan organisasi secara keseluruhan. Informasi akuntansi juga merupakan informasi yang digunakan sebagai dasar evaluasi kinerja sehingga dapat dijadikan tolak ukur dalam memberikan *reward* atas kinerja manajerial.

(Jambi: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Univrsitas Islam Negri Sulthan Thaha Saifuddin, Jambi, 2019), 12.

⁸ M Dayat, “*Strategi Pemasaran dan Optimalisasi Bauran Pemasaran*”, Universitas Yhudarta Pasuruan, (1), No. 2 (2019): 302.

Informasi akuntansi pada dasarnya bersifat keuangan dan salah satunya digunakan untuk tujuan pengambilan keputusan, pengawasan, dan implementasi keputusan-keputusan perusahaan.⁹ Berdasarkan penelitian dari Firdarini menyimpulkan bahwa penggunaan informasi akuntansi berpengaruh positif terhadap keberhasilan UMKM. Berdasarkan penelitian dari Aranti, Ikhsan, dan Setiawan menyimpulkan bahwa penggunaan informasi akuntansi berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM. Berdasarkan penelitian dari Munif menyimpulkan bahwa penggunaan informasi akuntansi tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. UMKM di Kecamatan Kayen merupakan salah satu sumber penghasilan ekonomi bagi masyarakat.

Berdasarkan UMKM di Kecamatan Kayen Kabupaten Pati yaitu UMKM yang terletak di wilayah provinsi Jawa Tengah. Kecamatan kayen ini secara geografis merupakan wilayah pertanian, namun selain itu juga terdapat berbagai ragam kuliner maupun industri UMKM. Sehubungan dengan hal tersebut maka sebagian orang menjadikan UMKM sebagai patokan sumber penghasil ekonomi guna memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Berdasarkan hal tersebut tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) terlihat adanya kesejahteraan ekonomi yang terjadi.

Objek penelitian ini adalah pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Kecamatan Kayen. Variabel yang digunakan oleh peneliti adalah modal usaha, strategi pemasaran, penggunaan informasi akuntansi, dan keberhasilan usaha. Berdasarkan uraian tersebut, Maka penelitian ini berjudul "Pengaruh Modal Usaha, Strategi Pemasaran, dan Penggunaan Informasi Akuntansi Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus UMKM di Kecamatan Kayen Kabupaten Pati)".

B. Rumusan Masalah

1. Apakah ada Pengaruh Modal Usaha UMKM di Kecamatan Kayen terhadap Keberhasilan usaha?
2. Apakah ada Pengaruh Strategi Pemasaran UMKM di Kecamatan Kayen terhadap Keberhasilan Usaha?
3. Apakah ada Pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi UMKM di Kecamatan Kayen terhadap Keberhasilan Usaha?

⁹ Arya Bee Grand Christian, "*Peran Penggunaan Informasi Akuntansi Dalam Pengambilan Keputusan Untuk Menunjang Keberhasilan Usaha*", Universitas Kristen Satya Wacana, (7), No. 2 (2016): 79.

C. Tujuan Penelitian

Sehubungan dengan latar belakang masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Mengetahui Pengaruh Modal Usaha UMKM di Kecamatan Kayen terhadap Keberhasilan usaha.
2. Mengetahui Pengaruh Strategi Pemasaran Usaha UMKM di Kecamatan Kayen terhadap Keberhasilan Usaha.
3. Mengetahui Pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi UMKM di Kecamatan Kayen terhadap Keberhasilan Usaha.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut:

1. Bagi penulis, sebagai bahan masukan dan tambahan pengetahuan bagaimana persepsi pelaku UMKM terhadap konsep laporan keuangan.
2. Bagi UMKM, hasil penelitian ini dapat memberikan masukan dalam memilih konsep laporan keuangan yang sesuai.
3. Bagi pembaca atau peneliti berikutnya, sebagai refrensi bagi pihak lain yang akan melakukan penelitian sejenis agar dapat menghasilkan penelitian yang lebih baik.

E. Sistematika Penulisan

Penulisan tugas akhir ini disusun dengan sistematika sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan yang menggambarkan garis besar pokok pembahasan penelitian.

BAB II : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini berisi teori-teori yang diperlukan untuk menunjang penelitian berupa deskripsi teori, penelitian terdahulu, kerangka berpikir dan rumusan hipotesis.

BAB III : METODE PENELITIAN

Dalam bab ini berisi metode atau langkah-langkah yang dilakukan dalam penelitian meliputi jenis dan pendekatan, populasi dan sampel, desain dan definisi operasional variabel, uji validitas dan

reliabilitas instrument, Teknik pengumpulan data dan Teknik analisis data.

BAB IV : ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini berisi tentang gambaran umum objek penelitian, desripsi data hasil penelitian menggunakan uji analisis regresi.

BAB V : PENUTUP

Dalam bab ini berisi kesimpulan dari hasil penelitian. Saran-saran yang dapat menjadi bahan masukan penelitian selanjutnya dan keterbatasan penelitian.

