

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Industri kecil merupakan salah satu tulang punggung perekonomian Indonesia dan sudah terbukti bahwa dalam kondisi ekonomi yang sulit industri kecil menengah justru lebih mampu bertahan hidup. Alasan itulah yang mendorong usaha kecil menengah perlu dikembangkan. Salah satu industri kecil yang sedang dikembangkan oleh pemerintah adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) tak dapat lepas perannya dalam membangun perekonomian nasional. UMKM yang berada di masyarakat antara lain industri rumah tangga. Industri ini diharapkan mampu mendukung perluasan kerja dan meningkatkan pendapatan masyarakat yang nantinya membuat perkembangan yang lebih baik dalam segi sosial ekonomi.

(Danang Faisal Furqon, 2017) mengatakan Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) telah diatur oleh Undang-Undang No 20 tahun 2008. Pengertian UMKM adalah peluang usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur oleh undang-undang. Usaha kecil adalah peluang 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 2 yang kriteria usaha kecil sebagaimana yang dimaksud dalam undang-undang. Kriteria UMKM, peluang usaha mikro memiliki asset maksimal Rp. 50.000.000, dengan omset maksimal Rp. 300.000.000/tahun. Peluang usaha kecil memiliki asset > Rp. 50.000.000-Rp. 500.000.00 juta dengan omset > Rp. 300.000.000-Rp. 2.500.000.000/tahun.

Peluang usaha menengah memiliki asset > Rp. 500.000.000-Rp. 10.000.000.000 dengan omset > Rp. 2.500.000.000-Rp. 50.000.000.000/tahun.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) saat ini menjadi salah satu bagian yang berpengaruh bagi perekonomian di Indonesia. UMKM berkembang sangat pesat (Suci, 2017) dalam kurun waktu belakangan ini. Berbagai bentuk UMKM tumbuh dengan sendirinya tanpa perlu bimbingan dari suatu lembaga. Fasilitas serta ilmu untuk menjalankan UMKM dapat ditemukan pada berbagai sarana. Pemanfaatan teknologi menjadi tantangan tersendiri bagi UMKM untuk dapat bertahan pada era saat ini. Fungsi utama dari pemanfaatan teknologi adalah untuk dapat memudahkan setiap transaksi yang dilakukan. Sayangnya di Indonesia, kemudahan ini kurang dimanfaatkan oleh pelaku bisnis serta pelanggannya. Sebuah penelitian tentang permasalahan UMKM menyebutkan bahwa permasalahan penggunaan serta pemanfaatan teknologi masih menjadi masalah utama bagi UMKM (Maier, 2016).

Masalah permodalan menjadi masalah yang patut diperhatikan bagi UMKM. Kredit Usaha Rakyat (KUR) merupakan salah satu solusi atas masalah permodalan yang dihadapi UMKM, UMKM yang baik harus dapat menerapkan pengelolaan keuangan dengan baik dan disiplin, dapat memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha, UMKM yang tidak memiliki pengelolaan keuangan yang baik akan mengakibatkan beberapa masalah pembayaran kredit yang disebut kredit macet pada bank pemberi KUR / Lembaga-lembaga lainnya.

Modal merupakan salah satu bagian terpenting yang harus dimiliki oleh setiap perusahaan. Dengan modal, sebuah perusahaan dapat melaksanakan aktivitas produksi dan aktivitas – aktivitas bisnis lainnya. Tanpa modal (yang berbentuk uang), sebuah perusahaan tetap dapat berjalan, namun aktivitasnya akan sangat terbatas.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) bahwa modal adalah uang yang digunakan sebagai pokok (induk untuk berdagang, harta benda (uang barang) yang dipergunakan dalam menghasilkan sesuatu yang mampu menambah kekayaan dan sebagainya.

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi UMKM dalam mencapai tujuan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan UMKM. Penjualan juga dapat diartikan sebagai kegiatan yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan kepada usaha pemuasan kebutuhan serta keinginan pembeli/konsumen, guna untuk mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba atau keuntungan. Atau definisi penjualan adalah merupakan suatu kegiatan transaksi yang dilakukan oleh 2 (dua) belah pihak/lebih dengan menggunakan alat pembayaran yang sah.

Menurut Francis Tantri dan Thamrin (2016:3) penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran. Penjualan menurut ahli, Westwood (2011:4) mengemukakan bahwa penjualan adalah konsep lugas yang diantaranya berupa usaha membujuk pelanggan untuk membeli sebuah produk. Dengan demikian, disimpulkan bahwa penjualan adalah aktivitas maupun kegiatan yang dilakukan manusia yang saling menguntungkan satu sama lain, dimana penjual menawarkan produk yang dimiliki pada konsumen sehingga mampu menarik kecenderungan konsumen tersebut untuk sedia mengeluarkan uang guna membeli suatu produk yang telah ditawarkan oleh penjual.

Dimana sekarang ini atau lebih spesifiknya tren di kota-kota besar di Indonesia seperti Surabaya di kecamatan karang pilang, atas masalah dalam transaksi tunai yang selama ini terjadi seiring dengan perkembangan teknologi.

Seperti menghindari terjadinya penyalahgunaan uang palsu dalam transaksi pembayaran tunai, relevan dalam penampungan dana dalam jumlah besar didalam E-wallet. Transaksi adalah situasi atau kejadian yang melibatkan unsur lingkungan dan mempengaruhi posisi keuangan. Setiap transaksi harus dibuatkan keterangan tertulis seperti faktur atau nota penjualan atau kuitansi yang biasa disebut dengan Bukti Transaksi.

Model transaksi adalah perubahan atau transformasi cara bertransaksi yaitu tukar-menukar uang atau barang dalam ekonomi dan keuangan dari cara lama menjadi cara yang modern dengan memanfaatkan kemajuan teknologi informasi dan internet. Menurut Azhar Susanto (2013:8) Transaksi merupakan peristiwa terjadinya aktivitas bisnis yang dilakukan oleh suatu perusahaan sedangkan menurut Mursyidi (2010:39) Transaksi adalah kejadian yang terjadi dalam dunia bisnis tidak hanya jual beli pembayaran dan penerimaan uang namun juga akibat adanya kehilangan kebakaran, arus dan juga peristiwa lain yang dapat dinilai dengan uang.

Berdasarkan pemaparan diatas dan untuk memastikan bahwa seberapa besar pengaruh Modal, Penjualan yang didapat setiap hari dan bagaimana sistem transaksi pembayaran yang aman, efektif dan efisien di era modern sekarang ini, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang **“Pengaruh Modal, Penjualan dan Sistem Pembayaran terhadap keberlanjutan Usaha UMKM di Kecamatan Karang Pilang”**.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dikemukakan di atas, pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah Modal secara parsial berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha UMKM di kecamatan karang pilang?
2. Apakah Penjualan secara parsial berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha UMKM di kecamatan karang pilang?
3. Apakah Sistem Pembayaran secara parsial berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha UMKM di kecamatan karang pilang?
4. Apakah Modal, Penjualan, dan Sistem Pembayaran secara simultan berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha UMKM di kecamatan karang pilang?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang di capai dari penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Untuk menguji apakah Modal secara parsial berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha UMKM di kecamatan karang pilang.
2. Untuk menguji apakah Penjualan secara parsial berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha UMKM di kecamatan karang pilang
3. Untuk menguji apakah Sitem pembayaran secara parsial berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha UMKM di kecamatan karang pilang
4. Untuk menguji apakah Modal, Penjualan, dan Sistem Pembayaran secara simultan berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha UMKM di kecamatan karang pilang

#### 1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberi beberapa manfaat, antara lain:

1. Aspek akademis
  - a. Memberikan Kontribusi terhadap ilmu pengetahuan tentang akuntansi yang berkaitan dengan Modal, Penjualan, Model Transaksi, dan keberlanjutan UMKM.
  - b. Hasil penelitian ini, disumbangkan ke Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya sebagai perbendaharaan buku-buku perpustakaan.
2. Aspek pengembangan ilmu pengetahuan

Menjadi masukan, pandangan dan wawasan bagi para pembaca dan peneliti lain yang akan mengadakan kegiatan penelitian-penelitian yang serupa di lingkungan dunia akademik pada umumnya.
3. Aspek praktis

Sebagai sarana perbandingan antara pengetahuan teori yang diterima dalam masa perkuliahan dengan praktek yang terjadi di lapangan. Sehingga penulis dapat berpikir kritis untuk mengembangkan pola pikir mengenai Modal, Penjualan, dan Model Transaksi.