

BAB 1

PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Era global yang ditandai dengan perdagangan bebas tidak bisa dihindari oleh bangsa manapun dimuka bumi ini termasuk Indonesia. Globalisasi yang ditandai dengan perubahan yang tidak pasti, membutuhkan fleksibilitas dan paradigma baru bagi organisasi, serta perubahan penentu keberlangsungan organisasi. Keberadaan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang merupakan bagian terbesar dalam perekonomian nasional sebagai indikator tingkat partisipasi masyarakat dalam berbagai sektor kegiatan ekonomi. Selama ini UMKM dapat dijadikan sebagai pintu keluar di saat krisis melalui mekanisme penciptaan lapangan kerja dan nilai tambah. Peran dan fungsi strategis ini, sesungguhnya dapat ditingkatkan dengan memerankan UMKM sebagai pelaku usaha komplementer bagi pengembangan ekonomi nasional, keberhasilan dalam meningkatkan kemampuan UMKM berarti memperkokoh perekonomian masyarakat.

Kedudukan industri kecil atau usaha mikro di Indonesia telah mendapat tempat yang penting. Hal itu disebabkan karena mampu menyerap tenaga kerja banyak, ikut melancarkan peredaran perekonomian dan mampu hidup berdampingan dengan usaha besar. Usaha kecil juga mampu hidup di sela-sela usaha besar dengan cara membuat produk yang unik dan khusus sehingga tidak menganggap usaha besar sebagai pesaingnya, (Bambang, dkk. 2015). Salah satu industri kecil yang sedang dikembangkan oleh pemerintah adalah usaha mikro, kecil, dan menengah. UMKM yang berada di masyarakat antara lain industri rumah tangga atau usaha mikro yang cukup mampu meretas kemiskinan, pengangguran, pemerataan pendapatan, penyerapan tenaga kerja dan meningkatkan perkembangan usaha, (Danang, 2018).

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 menjelaskan bahwa dunia usaha dibedakan menjadi Usaha Mikro, Usaha Kecil, Usaha Menengah dan Usaha Besar.

Segmentasi usaha mikro, kecil dan menengah sering digolongkan secara khusus karena mewakili segmen rakyat kecil dengan sebutan UMKM. Berdasarkan UU tersebut, UMKM adalah perusahaan produktif yang memenuhi banyak kriteria usaha dengan batasan kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan. Keberadaan UMKM ini tidak bisa dipandang sebelah mata. UMKM merupakan salah satu sektor strategis perekonomian. UMKM bertujuan untuk menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

Berikut data Usaha Mikro Kecil Menengah Kabupaten Bengkalis Tahun 2021.

Tabel 1.1 Daftar Jumlah UMKM Kabupaten Bengkalis Tahun 2021

No	Kecamatan	Jumlah UMKM 2021
1	Bengkalis	1.158
2	Bantan	603
3	Siak Kecil	124
4	Bukit Batu	260
5	Bandar Laksamana	157
6	Pinggir	967
7	Talang Muandau	95
8	Mandau	8.707
9	Bathin Solapan	2.714
10	Rupat	491
11	Rupat Utara	133
JUMLAH UMKM		15.409

Sumber : Dinas Koperasi dan UMKM, Data Olahan, 2022

Data Badan Pusat Statistik yang dipublikasikan oleh Kementerian Koperasi dan UMKM dalam websitenya, hingga tahun 2017 UMKM dapat menyerap 96,82% tenaga kerja dari total 62,9 juta unit UMKM, pada tahun 2018 UMKM dapat menyerap 97,00% tenaga kerja dari total 64,1 juta unit Usaha Kecil Menengah yang ada, dan pada tahun 2019 UMKM mampu menyerap tenaga kerja 96,92% tenaga kerja dari total 65,4 juta unit UMKM yang ada. (Kementerian Koperasi dan UKM, 2019).

Berdasarkan tabel 1.1, dapat diketahui bahwa unit usaha UMKM dari tiga tahun kebelakang sampai dengan tahun 2019 mengalami peningkatan, begitu pula pada penyerapan tenaga kerja yang terus meningkat. Hal tersebut membuktikan sektor UMKM memiliki peranan strategis bagi perekonomian di kabupaten

bengkalis. Perkembangan sektor UMKM di Kabupaten Bengkalis didukung oleh peran pemerintah dalam melakukan pembinaan dan pengembangan dari segala aspek usaha, salah satunya adalah pembinaan dan pendampingan dalam memasarkan produk UMKM. Sektor UMKM merupakan bagian yang memberikan kontribusi yang tidak kalah penting dalam perkembangan perekonomian. Jika dilihat dari jumlah penyerapan tenaga kerja sehingga pengangguran berkurang, kemudian dari pembangunan ekonomi pengembangan UMKM dapat dilakukan dengan banyak cara diantaranya dengan cara mengetahui keterampilan wirausaha, cara memperoleh modal dan cara mengelolanya serta menerapkan strategi pemasaran dengan tepat, sehingga dapat terlihat perkembangan UMKM (Purwanti, 2012).

Banyak faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha pada pengusaha baik yang berasal dari internal maupun eksternal. Faktor internal lebih banyak berasal dari pengusaha itu sendiri diantaranya adalah : latar belakang pendidikan, usia, pengalaman, efikasi diri, motivasi dan masalah internal lainnya. Faktor eksternal dihadapkan kepada permasalahan diluar organisasi diantaranya: lingkungan, peluang, persaingan, sistem informasi global dan masalah eksternal lainnya, (Bongsu, dkk. 2010).

Pertumbuhan ekonomi diartikan sebagai kenaikan *Gross Domestic Product* tanpa memandang apakah kenaikan itu lebih besar atau lebih kecil dari tingkat pertumbuhan penduduk. Berbicara mengenai pertumbuhan ekonomi tidak terlepas dari pembangunan ekonomi itu sendiri sebab di dalam pertumbuhan ekonomi juga disertai dengan peningkatan kegiatan pembangunan yang mana tujuannya adalah untuk meningkatkan pendapatan perkapita yang tinggi (Sukirno, 2010).

Dalam analisa Neo Klasik pertumbuhan ekonomi tergantung pada pertambahan dan penawaran faktor-faktor produksi dan tingkat kemajuan teknologi sebab perekonomian akan tetap mengalami tingkat kesempatan kerja penuh dan kapasitas alat-alat modal akan digunakan sepenuhnya dari waktu ke waktu. Dalam teori ini disebutkan bahwa rasio capital output atau rasio modal produksi dapat dengan mudah berubah. Dengan kata lain, untuk menciptakan sejumlah output tertentu, dapat digunakan berbagai kombinasi antara pemakai modal dan tenaga

kerja. Apabila modal yang digunakan lebih besar, maka lebih kecil tenaga kerja yang diperlukan. Sebaliknya, apabila modal yang digunakan lebih terbatas maka lebih banyak tenaga kerja yang digunakan (Arsyad, 2010). Robert Solow (1987) berpendapat bahwa Pertumbuhan Ekonomi adalah rangkaian kegiatan yang bersumber pada empat faktor utama, yakni manusia, akumulasi modal, teknologi modern dan hasil (output).

Modal usaha merupakan kunci awal dari setiap produksi. Modal yang besar akan berpengaruh terhadap perkembangan usaha karena modal di perlu ketika pengusaha hendak mendirikan perusahaan baru atau untuk memperluas usaha yang sudah ada, tanpa modal yang cukup maka akan berpengaruh terhadap kelancaran usaha, sehingga akan mempengaruhi pendapatan yang diperoleh. Modal dapat berasal dari modal pribadi atau modal pinjaman dari pihak lain seperti lembaga keuangan. Namun pada umumnya para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah lebih menggunakan modal pribadi yang tidak terlalu besar jumlahnya. Pelaku UMKM juga dihadapkan pada masalah sulitnya akses pada lembaga yang dapat memberikan pinjaman dana untuk tambahan modal usaha, (Azkiyyatus, 2015). Oleh karena itu, suntikan modal juga diperlukan untuk menumbuhkan bisnis, karena tanpa tambahan modal sangat sulit untuk meningkatkan penjualan. Dengan demikian, modal dapat mempengaruhi perkembangan usaha, karena semakin banyak modal yang dimiliki seorang pelaku ekonomi, semakin besar pula volume pertumbuhan usahanya.

Dalam memilih lokasi, tidak semua pengusaha mikro dan kecil telah melakukan berbagai pertimbangan ekonomis dan strategis, apalagi melakukan studi kelayakan, bahkan banyak perusahaan yang didirikan tanpa perencanaan lokasi yang tepat, sehingga banyak dari perusahaan tersebut berpotensi tidak efisien, sebagai akibatnya usaha tersebut sulit untuk beroperasi secara menguntungkan akhirnya ditutup total karena selalu merugi.

Dengan strategi pemasaran yang baik sebuah usaha dapat dengan mudah diterima oleh masyarakat. Strategi pemasaran merupakan hal yang perlu diperhatikan dalam mengembangkan usaha. Baik dari segi produk, harga, tempat dan promosi. Pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang paling

kritis bagi perkembangan Usaha Kecil dan Mikro. Masalah pemasaran yang dialami yaitu tekanan persaingan baik di pasar domestik dari produk yang serupa buatan sendiri dan impor, maupun di pasar internasional, dan kekurangan informasi yang akurat serta up to date mengenai peluang pasar di dalam maupun luar negeri. strategi pemasaran pun diperlukan dalam pengembangan usaha.

Herawaty (2019) Informasi akuntansi adalah satu hal penting yang dibutuhkan dalam menunjang keberhasilan sebuah kelompok usaha mandiri. Informasi akuntansi dapat membantu dalam menyelenggarakan kegiatan kelompok usaha mandiri. Informasi ini dapat digunakan dalam pengambilan keputusan internal organisasi dan pengambilan keputusan eksternal. Nelsi Islamiyati (2017) permasalahan yang sering ditemui pada usaha rumahan adalah masih banyak usaha rumahan yang belum menggunakan pencatatan atau akuntansi. Kesulitan dalam memperhitungkan omset, laba kotor sampai dengan laba bersih karena masih banyak yang belum mengerti tentang pencatatan sehingga menjadi penyebab terhambatnya pertumbuhan usaha rumahan. Data pembukuan suatu perusahaan bisa mengukur keberhasilan dan merencanakan strategi perusahaan kedepannya.

Berdasarkan uraian di atas, maka penelitian tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul judul **“Determinan Keberhasilan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) pada Kecamatan Mandau”**.

I.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang diatas, maka dalam penelitian ini dapat dirumuskan pokok permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah Lokasi Usaha berpengaruh terhadap Keberhasilan UMKM di Kecamatan Mandau ?
2. Apakah Modal Usaha berpengaruh terhadap Keberhasilan UMKM di Kecamatan Mandau ?
3. Apakah Strategi Pemasaran berpengaruh terhadap Keberhasilan UMKM di Kecamatan Mandau ?
4. Apakah Penggunaan Informasi Akuntansi berpengaruh terhadap Keberhasilan UMKM di Kecamatan Mandau ?

5. Apakah Lokasi Usaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran dan Penggunaan Informasi Akuntansi secara bersama-sama berpengaruh terhadap Keberhasilan UMKM di Kecamatan Mandau ?

I.3 Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah tersebut di atas, Penelitian difokuskan pada pengaruh lokasi usaha, modal usaha, strategi pemasaran dan penggunaan informasi akuntansi terhadap keberhasilan UMKM. Sasaran penelitian diarahkan pada UMKM di Kecamatan Mandau.

I.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini berdasarkan rumusan masalah yang telah ditetapkan sebagai berikut :

1. Mengetahui pengaruh lokasi usaha terhadap keberhasilan UMKM di Kecamatan Mandau;
2. Mengetahui pengaruh modal usaha terhadap keberhasilan UMKM di Kecamatan Mandau;
3. Mengetahui pengaruh strategi pemasaran terhadap keberhasilan UMKM di Kecamatan Mandau;
4. Mengetahui pengaruh penggunaan informasi akuntansi terhadap keberhasilan UMKM di Kecamatan Mandau;
5. Mengetahui pengaruh lokasi usaha, modal usaha, strategi pemasaran dan penggunaan informasi akuntansi secara bersama-sama terhadap keberhasilan UMKM di Kecamatan Mandau;

I.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dapat dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Politeknik Negeri Bengkalis, penelitian ini diharapkan bisa sebagai referensi untuk meningkatkan pengetahuan para akademisi mengenai pengaruh lokasi usaha, modal usaha, strategi pemasaran dan penggunaan informasi akuntansi terhadap keberhasilan UMKM di Kecamatan Mandau;

2. Bagi UMKM Kecamatan Mandau, penelitian ini diharapkan dapat menemukan pengaruh lokasi usaha, modal usaha, strategi pemasaran dan penggunaan informasi akuntansi yang mempengaruhi Keberhasilan Usaha pada kalangan Pelaku UMKM di Kecamatan Mandau;
3. Bagi Peneliti, Peneliti diharapkan dapat memberikan gambaran tentang dampak lokasi usaha, modal usaha, strategi pemasaran dan penggunaan informasi akuntansi terhadap keberhasilan usaha sehingga dapat diterapkan pada sektor perekonomian lainnya;
4. Bagi penelitian yang akan datang, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan referensi bagi peneliti tambahan terkait pengaruh lokasi usaha, modal usaha, strategi pemasaran dan penggunaan informasi akuntansi terhadap keberhasilan UMKM di Kecamatan Mandau;

I.6 Sistematika Penelitian

Sistem penulisan ini bertujuan untuk memberikan garis besar mengenai isi Laporan Akhir secara ringkas dan jelas. Sehingga terdapat gambaran hubungan antara masing-masing bab, dimana bab tersebut dibagi menjadi beberapa sub-sub secara keseluruhan. Sistematika penulisan terdiri dari sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini, menguraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, manfaat penelitian dan sistematika penelitian

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini, menguraikan tinjauan pustaka dan penjelasan landasan teori pendukung yang berkaitan dengan topik penelitian yang akan digunakan sebagai acuan dalam melakukan pembahasan masalah

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini, menjelaskan tentang metode penelitian yang terdiri dari lokasi dan waktu penelitian, objek penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengambilan sampel, teknik pengumpulan data, teknik

pengelolaan data, metode analisis data, jenis penelitian dan definisi konsep dan operasional.

BAB IV : DESKRIPSI HASIL PENELITIAN DAN ANALISA

Pada bab ini, menjelaskan analisis data yang telah diperoleh dan analisis data penelitian yang telah dilakukan.

BAB V : PENUTUP

Pada bab ini, merupakan bagian dari penelitian yang telah dilakukan yang menjelaskan tentang kesimpulan dari hasil penelitian dan saran dari peneliti

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

