

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Indonesia adalah salah satu negara berkembang, dimana sebuah negara berkembang sangat fokus akan pembangunan dan perkembangan ekonomi kearah yang lebih baik. Salah satu yang membangun pertumbuhan ekonomi yaitu Usaha Mikro. UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) juga diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 pasal (1) yang menyatakan bahwa: Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang tersebut. Kriteria usaha mikro adalah memiliki kekayaan bersih atau aset paling banyak Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah). Usaha mikro merupakan suatu usaha produktif yang berdiri sendiri, yg dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi. Usaha Mikro mempunyai peranan yang sangat penting bagi perekonomian bangsa, seperti pertumbuhan ekonomi, pengurangan kemiskinan, demokratisasi ekonomi, penciptaan lapangan kerja, penguatan struktur ekonomi lokal, serta serangkaian sasaran-sasaran sosial dalam pembangunan nasional. 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 kriteria usaha kecil sebagaimana yang dimaksud dalam undang-undang. Usaha kecil didefinisikan berbeda-beda menurut sudut pandang masing-masing orang yang mendefinisikan, ada yang melihat dari modal usaha, penjualan dan bahkan jumlah tenaga kerja yang dimiliki. Tetapi pada dasarnya prinsipnya adalah sama (Suarmawan, 2015).

Di era sekarang ini UMKM telah banyak tumbuh ditengah-tengah masyarakat. Salah satunya adalah program dari Kementerian Sosial yaitu program pengetasan kemiskinan dan pemberdayaan fakir miskin dalam bentuk Kelompok Usaha Bersama (KUBE). Kelompok Usaha Bersama (KUBE) adalah kelompok usaha binaan Kementerian Sosial RI yang dibentuk dari beberapa keluarga binaan untuk melaksanakan Usaha Ekonomi Produktif (UEP) dan Usaha Kesejahteraan Sosial (UKS) dalam rangka kemandirian usaha, meningkatkan kesejahteraan sosial anggota memberikan manfaat bagi masyarakat sekitarnya. Melalui pembentukan KUBE, Kementerian Sosial melihat penyandang masalah kemiskinan sebagai orang yang mengalami disfungsi sosial (*social disfunctions*). Oleh karena itu pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kelompok untuk mampu berperan dalam lingkungan sosialnya (Triputro, 2011). Namun secara umum wirausaha di Indonesia belum bisa berkembang dengan baik, karena banyak hambatan yang dihadapi. Hambatan-hambatan tersebut membuat pelaku

usaha sulit mengembangkan usaha yang dijalankannya serta sulit untuk bisa bersaing.

Banyak faktor yang mempengaruhi keberhasilan suatu usaha baik yang berasal dari internal maupun eksternal. Faktor utama yang dapat mempengaruhi pelaku usaha untuk keberhasilan usahanya adalah kurangnya penggunaan informasi akuntansi. Christian & Rita (2016) menyatakan bahwa informasi akuntansi dapat menjadi dasar untuk pengambilan keputusan bisnis sehingga mempunyai pengaruh yang sangat penting bagi pencapaian keberhasilan usaha, termasuk UKM. Penggunaan informasi akuntansi yang berupa informasi operasi, informasi manajemen, dan informasi akuntansi keuangan dapat digunakan oleh pelaku UMKM untuk membantu dalam perencanaan usaha, mengendalikan kegiatan usaha, pengambilan keputusan dalam pengelolaan usaha, serta untuk melakukan evaluasi, sehingga dengan melakukan hal tersebut dapat digunakan untuk menunjang keberhasilan suatu usaha.

Informasi yang terdapat didalam laporan keuangan tidak hanya berguna dalam hal pengukuran kinerja usaha saja, namun juga membantu dalam hal permodalan. Modal adalah salah satu komponen yang sangat penting untuk menentukan keberhasilan suatu usaha. Bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar modal merupakan salah satu faktor yang harus diperhatikan jumlahnya. Modal yang terlalu besar dari apa yang dibutuhkan akan menambah beban pembiayaannya, terlebih lagi apabila modal tersebut bukan modal milik sendiri. Akan tetapi modal yang terlalu sedikit dari kebutuhannya juga akan mempersulit jalannya usaha yang akan dilakukan. Pada usaha mikro



kecil sering kali belum menerapkan sistem pemisah antara keuangan pribadi dengan keuangan usaha, sehingga masalah besarnya modal ini menjadi penghambat keberhasilan suatu usaha.

Selanjutnya kendala lain yang dihadapi para pelaku usaha mikro kecil yaitu strategi pemasaran yang belum tepat. Akibatnya pelaku usaha kurang maksimal untuk menghadapi persaingan dan mempertahankan kelangsungan hidup usahanya agar bisa terus berkembang dan memperoleh laba sesuai dengan keinginannya. Usaha-usaha pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang yang dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan baik kepada konsumen saat ini maupun konsumen potensial (Sara, 2014).

Keberhasilan suatu bisnis usaha tergantung pada ide, peluang dan pelaku bisnis. Pelaku bisnis harus mampu menciptakan ide – ide baru agar dapat memberikan nilai lebih (*value*) kepada konsumen. Selain itu pelaku bisnis juga harus mampu untuk melihat peluang bisnis yang berkembang. Suryana (2014) mengemukakan bahwa “Untuk menjadi wirausaha yang sukses harus memiliki ide atau visi bisnis (*business vision*) yang jelas, kemudian ada kemauan dan keberanian untuk menghadapi resiko baik waktu maupun uang”. Yang dikatakan Erlich (2007) adalah “Suatu usaha dikatakan berhasil di dalam usahanya apabila setelah jangka waktu tertentu usaha tersebut mengalami peningkatan baik dalam permodalan, skala usaha, hasil atau laba, jenis usaha atau pengelolaan”.

Arlianto (2014) mengemukakan bahwa keberhasilan usaha sendiri dapat ditandai dengan peningkatan jumlah penjualan, meningkatnya jumlah produksi, meningkatnya keuntungan atau laba serta usaha yang selalu berkembang. Usaha yang dikatakan berhasil yaitu usaha yang tetap berjalan meskipun pesaing semakin banyak. Maka dari itu, semakin banyaknya pesaing para pelaku usaha dituntut untuk tetap berkreasi agar usahanya tidak mengalami kerugian.

Beberapa penelitian terdahulu membuktikan bahwa penggunaan informasi akuntansi terhadap keberhasilan usaha menunjukkan hasil yang berbeda – beda. Penelitian yang dilakukan oleh (Nurwani & Safitri, 2019) penggunaan informasi akuntansi berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Sedangkan penelitian yang dilakukan (Fitriah, Murjana, & Suardana, 2020) penggunaan informasi akuntansi tidak berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha. Penelitian terdahulu membuktikan bahwa pengaruh modal usaha terhadap keberhasilan usaha menunjukkan hasil yang berbeda – beda. penelitian dilakukan oleh (Dewi, 2019) dan (Fitriah, Murjana, & Suardana, 2020) modal usaha berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha, sementara menurut penelitian yang dilakukan oleh (Purwati, Gagah, & Patricia, 2021) modal usaha tidak berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha. Selain itu penelitian terdahulu membuktikan bahwa pengaruh strategi pemasaran terhadap keberhasilan usaha menunjukkan hasil yang berbeda – beda. penelitian yang dilakukan oleh (Dewi, 2019), (Purwati, Gagah, & Patricia, 2021), strategi pemasaran berpengaruh terhadap keberhasilan usaha, dan menurut (Merdekawati & Rosyanti, 2019) pengaruh strategi pemasaran tidak berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan dari hasil penelitian pada beberapa peneliti untuk variabel yang sama. Maka dari itu, penelitian seperti ini dibutuhkan untuk menjawab berbagai masalah yang berkaitan dengan penggunaan informasi akuntansi, modal usaha, dan strategi pemasaran khususnya pada program KUBE yang sedang digandrungi di Kecamatan Jepara. Pemilihan obyek program KUBE di Kecamatan Jepara karena peneliti ingin mengetahui seberapa tercapainya keberhasilan suatu usaha dalam mengelola suatu usahanya tersebut dan untuk mengetahui seberapa pentingnya penggunaan informasi akuntansi, modal usaha, dan strategi pemasaran dalam mengembangkan UMKM tersebut.

Peneliti memilih untuk studi kasus pada program KUBE yang ada di Kecamatan Jepara karena domisili dari peneliti dan juga untuk memberikan edukasi tentang keberhasilan usaha agar para pengusaha yang belum paham menjadi paham dan menerapkan faktor-faktor penunjang keberhasilan dengan baik. Penggunaan informasi akuntansi, mengelola modal usaha, dan strategi pemasaran diharapkan agar penelitian ini bisa semakin berkembang dan bermanfaat dengan baik.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis akan melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi, Modal Usaha, dan Strategi Pemasaran terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus Kasus pada Program Kelompok Usaha Bersama di Kecamatan Jepara)”**



## 1.2. Ruang Lingkup

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, peneliti akan memberikan ruang lingkup atau batasan masalah agar pembahasan dalam penelitian ini dapat memberikan hasil yang diharapkan. Ruang lingkup pada penelitian ini adalah :

1. Obyek penelitian ini Program kelompok Usaha Bersama di Kecamatan Jepara.
2. Faktor – faktor yang mempengaruhi keberhasilan suatu usaha seperti penggunaan informasi akuntansi, modal usaha, dan strategi pemasaran. Dalam hal ini peneliti membatasi faktor tersebut agar penelitian lebih berfokus pada faktor yang telah ditentukan.

## 1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian ini, maka peneliti merumuskan berbagai permasalahan sebagai berikut :

1. Apakah penggunaan informasi akuntansi mempengaruhi keberhasilan usaha ?
2. Apakah modal usaha mempengaruhi keberhasilan usaha ?
3. Apakah strategi pemasaran mempengaruhi keberhasilan usaha ?

## 1.4. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui penggunaan informasi akuntansi berpengaruh terhadap keberhasilan usaha

2. Untuk mengetahui modal usaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha
3. Untuk mengetahui strategi pemasaran berpengaruh terhadap keberhasilan usaha

### 1.5. Manfaat Penelitian

Dengan tercapainya tujuan penelitian, maka hasil dari penelitian ini diharapkan akan memberikan manfaat sebagai berikut :

#### 1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan, pengalaman dan wawasan serta bahan dalam penerapan ilmu metodologi penelitian, khususnya mengenai pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi, Modal Usaha, dan Strategi Pemasaran terhadap Keberhasilan Usaha pada pelaku usaha yang mengikuti program Kelompok Usaha Bersama.

#### 2. Manfaat Praktis

Secara praktis penelitian ini dapat bermanfaat sebagai berikut :

##### A. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan penulis khususnya mengenai keberhasilan usaha.

##### B. Bagi Penulis Lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi pendukung dalam penelitian selanjutnya, dan juga dapat



menjadi sumbangan pemikiran untuk penelitian selanjutnya yang lebih mendalam.

### C. Bagi Masyarakat

Diharapkan dapat memberikan saran serta bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan khususnya yang berkaitan dengan penggunaan informasi akuntansi, modal usaha, dan strategi pemasaran terhadap keberhasilan usaha.

