

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. LATAR BELAKANG MASALAH

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) menjadi salah satu sektor yang paling merasakan dampak wabah Virus Corona (Covid-19). Berdasarkan info dari Kementerian Koperasi dan UKM (Kemenkop UKM) (Kompas, 27 Maret 2020), setidaknya terdapat 949 laporan dari pelaku koperasi serta usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang terkena dampak wabah virus Corona (Covid-19). Covid-19 mengakibatkan turunnya pendapatan/ omzet yang didapat, termasuk UMKM yang bergerak di bidang makanan minuman (*food and beverage*).

Peran UMKM di Indonesia sejatinya sangat penting. Krisis ekonomi akibat pandemi Covid-19 telah berdampak terhadap kelangsungan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Berbeda pada saat krisis moneter tahun 1998 di mana UMKM betul betul menjadi penyelamat ekonomi nasional yang pada saat itu mampu meningkat hingga 350 persen ketika banyak usaha besar yang kolaps. Namun pada saat pandemi Covid-19 saat ini, justru UMKM yang sangat terdampak. Dampak dari sulitnya berusaha mengakibatkan banyaknya tenaga kerja yang terpaksa di rumahkan.

Pendapatan usaha sangat penting karena sebagai penentu kesuksesan UMKM, untuk gaji pegawai, pengembangan usaha, dan ekspansi pasar seperti pengembangan cabang di berbagai wilayah. Pendapatan merupakan tujuan utama dari pendirian suatu perusahaan. Sebagai suatu organisasi yang berorientasi profit maka pendapatan mempunyai peranan yang sangat besar. Pendapatan merupakan faktor penting dalam operasi suatu perusahaan, karena pendapatan akan mempengaruhi tingkat laba yang diharapkan akan menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang biasa dikenal

dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, penjualan jasa (fee), bunga, dividen, royalti, dan sewa.

Pendapatan sangat penting bagi keseluruhan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan. Selain itu pendapatan juga berpengaruh terhadap laba rugi perusahaan yang tersaji dalam laporan laba rugi maka, pendapatan adalah darah kehidupan dari suatu perusahaan. Dalam kamus besar bahasa Indonesia pendapatan adalah hasil kerja (usaha atau sebagainya). Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba. Pendapatan adalah jumlah yang dibebankan kepada langganan untuk barang dan jasa yang dijual. Pendapatan adalah aliran masuk aktiva atau pengurangan utang yang diperoleh dari hasil penyerahan barang atau jasa kepada para pelanggan.

Apabila penjualan omzet berkurang, maka akan sulit untuk membayar segala beban dan biaya operasional berjalan. Omzet dan Pendapatan sejatinya berbeda. Omzet adalah laba kotor, yaitu pembelian bersih + persediaan awal – persediaan akhir = harga pokok penjualan atau biasa disingkat dengan hpp. Dan hpp-nya adalah persiapan bahan baku sampai biaya tenaga kerja. Oleh karena itu, omzet sangat penting dengan mendapat keuntungan.

Tabel 1.1

Klasifikasi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Skala Usaha	Hasil Penjualan/Omzet
Usaha Mikro	Maksimal Rp 2 miliar
Usaha Kecil	> Rp 2 Miliar – Rp 15 Miliar
Usaha Menengah	> Rp 15 Miliar – Rp 50 Miliar

Sumber : Peraturan Pemerintah No.7 Tahun 2021

Di Indonesia, peran pelaku usaha sangat besar. Ketua Asosiasi UMKM Indonesia Muhammad Ikhsan Ingratubun mengatakan bahwa data per 2018 sektor UMKM di Indonesia menyumbang 8.4 triliun terhadap PDB Indonesia atau setara dengan 60% dari PDB tahun 2018. Walaupun kontribusi UMKM terhadap PDB cukup signifikan, usaha jenis ini seringkali mengalami kendala. Menurut Badan Pusat Statistik dalam e-commerce 2020, menyebutkan ada beberapa kendala yang dialami para pelaku usaha mikro yang terjadi pada usaha e-commerce mereka, diantaranya kendala kurangnya permodalan yaitu sebesar 33.76% dan kendala kurangnya tenaga kerja yang terampil sebesar 11.45%.

Pengertian pendapatan menurut Kartikahadi, dkk (2012:186) adalah Penghasilan (income) adalah kenaikan manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan asset atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Greuning, et al. (2013:289-290) mengemukakan pengertian pendapatan sebagai berikut yaitu pendapatan sebagai aliran masuk dari manfaat ekonomi yang berasal dari kegiatan normal bisnis. Pendapatan didefinisikan sebagai aliran masuk bruto dari manfaat ekonomis selama periode, muncul dari aktivitas bisnis normal, dan menghasilkan kenaikan ekuitas yang jelas bukan dari kontribusi pemilik ekuitas.

Menurut Sodikin dan Riyono (2014:37), Penghasilan (income) adalah kenaikan manfaat ekonomi selama periode pelaporan dalam bentuk arus masuk atau peningkatan aset, atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Penghasilan meliputi pendapatan (revenue) dan keuntungan (gain). Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa dan dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalti dan sewa.

Kemudian Lam dan Lau (2014:317) mengemukakan pengertian Pendapatan (revenue) adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomis selama periode berjalan yang muncul dalam rangkaian kegiatan biasa dari sebuah entitas ketika arus masuk dihasilkan dalam penambahan modal, selain yang berkaitan dengan kontribusi pemegang ekuitas.

Menurut Martani, dkk (2016:204) definisi penghasilan dan pendapatan adalah sebagai berikut Penghasilan adalah kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan aset atau penurunan liabilitas yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Pendapatan adalah penghasilan yang berasal dari aktivitas normal dari suatu entitas dan merujuk kepada istilah yang berbeda-beda seperti penjualan (sales), pendapatan jasa (fees), bunga (interest), dividen (dividend), dan royalti (royalty).

Penting untuk menjaga pendapatan di masa pandemi karena banyak UMKM yang tidak bertahan bahkan bangkrut di masa pandemi. Oleh karena itu banyak faktor yang mempengaruhi naik turunnya pendapatan usaha Yaitu terbatasnya penggunaan teknologi digital karena faktor usia, aksesibilitas internet (sinyal pemancar) yang tidak stabil, biaya pemasangan internet. Kurangnya modal usaha, baik dalam bentuk uang maupun peralatan pendukung. Kurangnya pengetahuan tentang penjualan, pemasaran, manajemen, dan ilmu pendukung lainnya. Terbatasnya tingkat pengetahuan dan pendidikan Sumber Daya Manusia.

Permasalahan UMKM pada masa pandemi yaitu kurangnya modal usaha, kurangnya pengetahuan tentang cara mengembangkan usaha, tidak ada inovasi produk, kurang memahami pemasaran digital, pembukuan yang masih manual.

Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri Kementerian Perdagangan Oke Nurwan mengatakan, UMKM adalah salah satu sektor yang benar-benar terpuakul selama pandemi. Dia bilang, dari 64 juta UMKM yang ada di Tanah Air hampir semuanya mengalami penurunan omzet. Oke

Nurwan pun membeberkan setidaknya ada 5 permasalahan yang dihadapi UMKM di Tanah Air selama masa pandemi.

Pertama adalah turunnya daya beli masyarakat yang membuat UMKM mengalami penurunan pendapatan karena tidak adanya pelanggan. Kedua adalah adanya hambatan distribusi yang disebabkan karena adanya pembatasan mobilitas. Hal ini pun, membuat para UMKM sulit untuk mendistribusikan barang yang dipesan atau yang dibeli oleh konsumen. Ketiga adalah sulitnya UMKM mengakses permodalan dan pembiayaan lantaran banyaknya UMKM yang belum bankable. Hal inilah yang membuat banyak UMKM terpaksa melakukan pinjaman dana kepada rentenir lantaran sulitnya meminjam pembiayaan melalui lembaga keuangan formal. Keempat, sulitnya UMKM mendapatkan bahan baku. Kelima adalah terhambatnya produksi karena adanya pembatasan pergerakan tenaga kerja. Hambatan ini, bukan karena pembatasan mobilitas saja, tetapi juga karena banyak mesin produksi yang belum canggih.

Oleh sebab itu, sudah sewajarnya pemerintah perlu fokus dan semua kebijakan yang dilakukan pemerintah berpihak pada UMKM dengan cara beradaptasi dan mau berkolaborasi dengan berbagai stakeholder untuk ikut ke dalam program milik pemerintah seperti program gerakan Bangga Buatan Indonesia.

Penelitian ini baru saja diteliti oleh penulis, dan sebelumnya belum ada yang pernah meneliti. Oleh karena itu penulis membuat penelitian tentang penggunaan teknologi, modal usaha, dan tingkat pendidikan karena tiga variabel tersebut berkaitan erat dengan penjualan yang akan diperoleh. Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis membuat judul penelitian mengenai **“Pengaruh Aksesibilitas Modal Usaha, Loyalitas Karyawan, dan Intensitas Penggunaan Aplikasi Pesan Antar Terhadap Penjualan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat Tahun 2022”**.

1.2. RUMUSAN MASALAH

1. Bagaimana pengaruh antara aksesibilitas modal usaha terhadap penjualan pelaku UMKM bidang *food and beverage* di Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat?
2. Bagaimana pengaruh antara loyalitas karyawan terhadap penjualan pelaku UMKM bidang *food and beverage* di Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat?
3. Bagaimana pengaruh antara intensitas penggunaan aplikasi pesan antar terhadap penjualan pelaku UMKM bidang *food and beverage* di Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat?
4. Bagaimana pengaruh antara aksesibilitas modal usaha, loyalitas karyawan, dan intensitas penggunaan aplikasi pesan antar secara stimultan terhadap penjualan pelaku UMKM bidang *food and beverage* di Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat?

1.3. TUJUAN PENELITIAN

1. Untuk menganalisis pengaruh antara aksesibilitas modal usaha terhadap penjualan pelaku UMKM bidang *food and beverage* di Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat.
2. Untuk menganalisis pengaruh antara loyalitas karyawan terhadap penjualan pelaku UMKM bidang *food and beverage* di Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat.
3. Untuk menganalisis pengaruh antara intensitas penggunaan aplikasi pesan antar terhadap penjualan pelaku UMKM bidang *food and beverage* di Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat.
4. Untuk menganalisis pengaruh antara aksesibilitas modal usaha, loyalitas karyawan, dan intensitas penggunaan aplikasi pesan antar secara stimultan terhadap penjualan pelaku UMKM bidang *food and beverage* di Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat.

1.4. MANFAAT PENELITIAN

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian tersebut, maka manfaat yang diharapkan setelah dilaksanakannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat bagi para pelaku usaha mikro, sebagai bahan masukan dan bahan referensi untuk memperluas usaha dan meningkatkan pendapatannya. Selain itu menjadikan pelaku usaha mikro terus maju mengikuti perkembangan teknologi yang semakin canggih.
2. Manfaat bagi akademisi, sebagai tambahan referensi dan informasi bagi penelitian sejenis dengan penelitian ini. Serta sebagai tambahan informasi dan pengetahuan bagi mahasiswa serta bahan studi di perpustakaan.

