

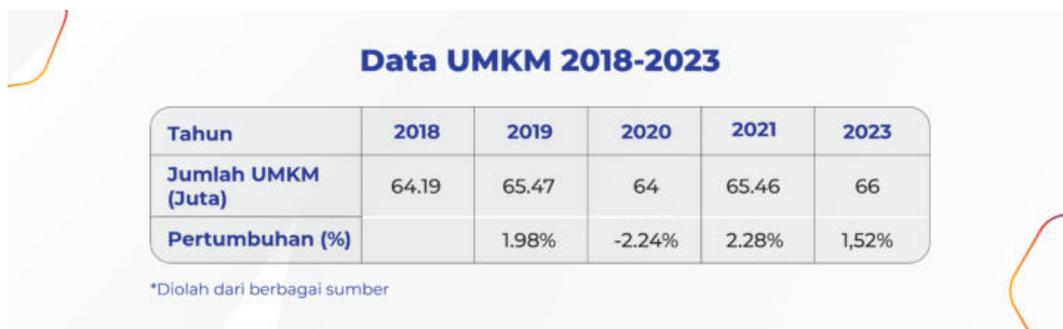
BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mempunyai peran penting dan strategis bagi pertumbuhan ekonomi negara, baik negara berkembang maupun negara maju. Pada saat krisis ekonomi berlangsung di Indonesia, UMKM merupakan sektor ekonomi yang memiliki ketahanan paling baik. Keberadaan Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dalam perekonomian Indonesia mempunyai peran dan potensi yang besar dalam membangun perekonomian maupun sektoral. UMKM menjadi tumpuan untuk menghasilkan nilai tambah, penciptakan lapangan kerja, dan sumber devisa. Tidaklah mengherankan jika UMKM menjadi sektor yang eksotis sehingga menjadi bagian penting dari persaingan perdagangan internasional.

Selain itu teori UMKM mencakup konsep dan prinsip-prinsip yang berfokus pada pengembangan dan pemberdayaan usaha kecil dan menengah. Teori ini menekankan pentingnya memberikan dukungan kepada pelaku usaha skala kecil untuk mendorong keterlibatan mereka dalam aktivitas ekonomi. Beberapa prinsip inti dari teori UMKM melibatkan aspek-aspek seperti akses terhadap modal dan pembiayaan, penguatan kapasitas manajerial, pengembangan keterampilan, serta penyediaan lingkungan usaha yang kondusif. Dengan memberikan perhatian khusus kepada UMKM, teori ini memandang bahwa sektor ini dapat menjadi sumber pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan, menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan mengurangi disparitas ekonomi



Gambar 1.1 Data UMKM 2018-2023
(Sumber: Data dan Statistik UMKM Indonesia)

Pada gambar 1 peran UMKM sangat besar untuk pertumbuhan perekonomian Indonesia, dengan jumlahnya mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha. Pada tahun 2023 pelaku usaha UMKM mencapai sekitar 66 juta. Kontribusi UMKM mencapai 61% dari Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Indonesia, setara Rp9.580 triliun. UMKM menyerap sekitar 117 juta pekerja (97%) dari total tenaga kerja.

Dalam era digital ini, bisnis kecil dan menengah (UMKM) di seluruh dunia dihadapkan pada tantangan baru. Peningkatan penggunaan teknologi, khususnya *e-commerce*, telah menjadi keharusan bagi pelaku usaha untuk dapat bersaing dan bertahan di pasar yang semakin kompetitif. *E-commerce* merupakan salah satu cara yang dapat memperluas akses pasar (Rahayu S, dkk 2021) Tentunya dalam meningkatkan kualitas industri kecil perlu banyak hal yang harus diperhatikan salah satunya yaitu *e-commerce* sebagai sarana untuk memperkenalkan produk pada khalayak ramai dan manajemen keuangan yang baik sebagai langkah untuk mendokumentasikan kegiatan produksi.

Pada era yang serba menggunakan ICT saat ini, menuntut juga pelaku industri kecil untuk meningkatkan kemampuannya dalam bidang *information communication and technology*. Keberadaan sebuah bisnis *online* merupakan alat marketing dan komunikasi yang kuat, menjadi *platform* yang sangat efisien dari segi harga, dengan cara kerja yang ramah lingkungan, dan simbol profesionalisme yang banyak dibutuhkan saat ini. Internet menciptakan lingkungan bisnis yang tidak lagi mementingkan waktu dan jarak. Orang memiliki akses untuk mendapat lebih banyak informasi yang bisa membantu mereka membuat keputusan, dan konsumen memiliki akses untuk mengetahui produk dan layanan yang lebih luas jangkauannya. Pada saat ini produsen bukan hanya sekadar dituntut memiliki produk yang baik namun juga dalam hal pemutusan pemasaran produk menjadi sesuatu yang penting, karena berhasil tidaknya sebuah usaha tentunya dilihat dari banyak hal termasuk juga dalam pemasaran produk. Hal ini yang masih perlu diperhatikan oleh mitra keripik pisang taruna jaya karena dalam proses pemasaran belum memanfaatkan pemasaran *online* atau dikenal jugadengan *e-commerce*. Menurut Maulana, dkk. (2015) Seiring dalam perkembangan dunia bisnis saat ini *e-commerce* merupakan suatu kebutuhan untuk meningkatkan serta memenangkan persaingan bisnis dan penjualan produk produk. Menurut Aco (2017) *E-commerce* seperti memiliki daya tarik yang kuat sehingga banyak pribadi atau

organisasi tertarik untuk menjalankan bisnis. Selain pemilihan strategi pemasaran yang banyak mendatangkan keuntungan pelaku home industri kecil seperti pelaku homeindustri keripik pisang juga perlu memperhatikan manajemen keuangan dalam bidang usahanya, hal ini dikarenakan manajemen keuangan tidak hanya cukup ditekankan ketika perusahaan telah berskala besar, namun juga perlu diterapkan pada perusahaan ketika masih berskala kecil agar tidak terseret oleh kegagalan untuk mengetahui masalah keuangan dengan tepat dan terhindar dari kesalahan perhitungan jumlah pajak yang harus di bayarkan.

Dengan adanya manajemen keuangan yang baik sejak awal bisnis, maka sebuah bisnis kecil yang sedang berkembang akan mengetahui dan memiliki kekuatan finansial secara sehat. Serta jumlah harga perolehan serta penyerahan barang atau jasa, yang ditutup dengan menyusun laporan keuangan berupa neraca, dan laporan laba rugi untuk periode tahun pajak tersebut. Sehingga pelaku usaha baik yang berskala besar atau pun skala kecil termasuk di dalamnya home industri kecil, dalam melakukan kegiatan produksinya perlu memperhatikan kegiatan pembukuannya.

Salah satu sektor UMKM yang memerlukan transformasi dan inovasi adalah industri kripik singkong. Kripik singkong bukan hanya sekadar produk tradisional, namun juga merupakan potensi bisnis yang dapat terus berkembang jika dikelola dengan bijak. Oleh karena itu, pelatihan *e-commerce* dan manajemen keuangan dianggap sebagai langkah strategis dalam meningkatkan pendapatan UMKM kripik singkong. Studi kasus ini akan memfokuskan pada pengalaman UMKM Taruna Jaya di Desa Trisnomulyo, Kecamatan Batanghari Nuban, Lampung Timur, sebagai gambaran nyata dari upaya meningkatkan daya saing dan pendapatan pada tingkat lokal. Seiring dengan pesatnya perkembangan teknologi, *e-commerce* telah menjadi saluran distribusi yang sangat efektif dan luas. Pemanfaatan internet dan platform perdagangan online dapat membuka pintu akses bagi UMKM untuk mencapai pasar yang lebih besar, tidak terbatas pada wilayah geografis tertentu. Oleh karena itu, pemahaman dan penerapan *e-commerce* dianggap sebagai elemen kritis dalam strategi bisnis yang dapat membantu UMKM memperluas jangkauan dan meningkatkan penjualan produk kripik singkong mereka.

Adapun beberapa penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti terdahulu mengenai pelatihan *e-commerce* dan manajemen keuangan sebagai langkah meningkatkan pendapatan usaha kripik singkong, tetapi menggunakan variabel

yang berbeda atau bervariasi. Antara lain penelitian yang dilakukan (Ira, dkk 2019) menunjukkan bahwa pelatihan *e-commerce* sebagai langkah meningkatkan pendapatan mampu menginovasi pemasaran yang awalnya konvensional menjadi pemasaran yang memanfaatkan perkembangan teknologi yaitu melakukan pemasaran elektronik atau juga disebut *e-commerce*.

Kemudian penelitian mengenai manajemen keuangan yang dilakukan (Ira, dkk 2019) dengan hasil manajemen keuangan memberikan banyak manfaat bagi para pelaku usaha mikro kecil menengah.

Penelitian ini menjadi lebih menarik karena fokusnya pada usaha keripik singkong pada UMKM Taruna Jaya di Desa Trisnomulyo Kecamatan Batanghari Nuban, Lampung Timur yang jarang dilakukan serta upaya untuk mengetahui sejauh mana pemahaman pelaku usaha, terutama generasi muda. Terkait dengan meningkatkan pendapatan yang efektif sehingga dapat diimplementasikan dengan baik dalam bisnis mereka.

Berdasarkan latar belakang masalah yang diatas dapat diambil kesimpulan bahwa yang menjadi permasalahan yang dihadapi home industri keripik pisang arjuna, adalah sebagai berikut:

- a. UMKM keripik singkong Taruna Jaya di Desa Trisnomulyo, Kecamatan Batanghari Nuban, Lampung Timur dalam hal memasarkan produk yang dihasilkan belum memanfaatkan penjualan secara *online* yaitu dengan menggunakan *e-commerce*.
- b. UMKM keripik singkong Taruna Jaya di Desa Trisnomulyo, Kecamatan Batanghari Nuban, Lampung Timur, belum melakukan pembukuan dengan baik dalam kegiatan produksinya.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi UMKM tentunya ada beberapa langkah untuk menyelesaikan. Dalam kegiatan penelitian akan diberikan pelatihan dalam penguasaan khususnya yang berkaitan dengan *e-commerce*. Tidak berhenti di situ UMKM juga akan diberikan pelatihan dan pendampingan dalam pembukuan kegiatan produksi. Semakin baik penguasaan *e-commerce*. dan pembukuan yang baik dalam sebuah pelaku produksi akan semakin cepat dalam mencapai tujuan dari kegiatan produksi yang dilakukan. Menurut Hery (2018:113) analisis laporan keuangan sangat berguna tidak hanya bagi pihak internal perusahaan, namun juga berguna bagi investor serta pemangku kepentingan lain. Sehingga judul penelitian ini adalah **“PELATIHAN**

***E-COMMERCE* DAN MANAJEMEN KEUANGAN SEBAGAI LANGKAH MENINGKATKAN PENDAPATAN PADA USAHA KRIPIK SINGKONG (Studi Kasus UMKM Taruna Jaya Di Desa Trisnomulyo, Kecamatan Batanghari Nuban, Lampung Timur).**

B. Identifikasi dan Rumusan Masalah

1. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka identifikasi masalah yang didapat adalah sebagai berikut:

- a. Penjualan UMKM Taruna Jaya mungkin menghadapi keterbatasan dalam meningkatkan penjualan produk kripik pisang mereka. Penjualan mungkin terbatas pada pasar lokal atau melalui saluran penjualan konvensional.
- b. Kendala Manajemen Keuangan -yang kurang efisien mungkin merupakan masalah. Ini termasuk pengelolaan keuangan sehari-hari, pemantauan arus kas, dan pengendalian biaya produksi.
- c. Keterbatasan *Online Presence* (gambaran mengenai keberadaan sebuah bisnis di mata pelanggan secara online) dalam era digital, UMKM mungkin belum memanfaatkan potensi e-commerce sepenuhnya. Mereka mungkin tidak memiliki platform online yang efektif untuk mempromosikan dan menjual produk kripik pisang.

2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut

- a. Apakah pelatihan *e-commerce* mampu meningkatkan pendapatan pada Usaha Kripik Singkong (Studi Kasus Umkm Taruna Jaya Di Desa Trisnomulyo, Kecamatan Batanghari Nuban, Lampung Timur)
- b. Apakah pelatihan manajemen keuangan mampu meningkatkan pendapatan pada Usaha Kripik Singkong (Studi Kasus Umkm Taruna Jaya Di Desa Trisnomulyo, Kecamatan Batanghari Nuban, Lampung Timur)
- c. Apakah pelatihan *e-commerce* dan pelatihan manajemen keuangan dapat meningkatkan *Online Presence* pada Usaha Kripik Singkong (Studi Kasus Umkm Taruna Jaya Di Desa Trisnomulyo, Kecamatan Batanghari Nuban, Lampung Timur)?

C. Tujuan Penelitian

- a. Mengembangkan Keterampilan *E-commerce*, pelatihan ini akan membantu UMKM untuk memahami cara membangun dan mengelola toko online, pemasaran *digital*, dan strategi penjualan online.
- b. Peningkatan Manajemen Keuangan, pelatihan manajemen keuangan akan membantu mereka dalam perencanaan anggaran, pemantauan biaya, dan pengelolaan keuangan yang lebih efisien.
- c. Meningkatkan *Online Presence*, UMKM harus dapat meningkatkan kehadiran online mereka dengan memanfaatkan *platform e-commerce* atau sosial media yang relevan.

D. Lokasi Penelitian

Kripik Singkong Taruna Jaya berada di Desa Trisnomulyo, Kecamatan Batanghari Nuban, Kabupaten Lampung Timur, satu desa yang berada di provinsi Lampung. Usaha ini berdiri sejak tahun 2016. Lokasi ini berbatasan dengan desa Cempaka Nuban batas utara, Kedaton batas barat, Gantimulyo batas selatan dan Gedung Dalem batas timur, sampai menuju desa tempat Lebah Klanceng dibudidayakan.

Perjalanan mencapai lokasi Kripik Singkong Taruna Jaya dapat ditempuh dengan kendaraan roda dua dan roda empat, waktu tempuh 40 menit dari kota Metro, 20 menit dari Kota Gajah dan 40 menit dari Sukadana alamat tepatnya berada di Dusun 2 Desa Trisnomulyo, Kecamatan Batanghari Nuban, Kabupaten Lampung Timur.

E. Kegunaan Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Hasil ini dapat dijadikan sebagai salah satu bahan bacaan tentang pelatihan *e-commerce* dan manajemen keuangan yang baik dan memberikan kontribusi dalam meningkatkan pendapatan yang lebih efektif dan mencapai keberhasilan jangka panjang.

2. Bagi Peneliti

Sebagai wadah untuk mempraktikkan bermacam-macam teori yang diterima selama diperkuliahkan serta menjadikan sarana latihan dalam memecahkan berbagai masalah-masalah yang sering terjadi di masyarakat sebelum terjun pada dunia kerja yang sesungguhnya.

3. Bagi Akademisi

Penelitian memiliki peran penting bagi akademisi dalam mengembangkan pengetahuan baru, memperluas pemahaman tentang suatu bidang studi, dan menyumbangkan kontribusi orisinal bagi literatur ilmiah. Melalui penelitian, akademisi dapat menyelidiki fenomena.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan pemahaman mengenai penelitian ini, maka penulis akan menerapkan sistematika penulisan laporan penelitian sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini berisi tentang latar belakang masalah, identifikasi dan rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II KAJIAN LITERATUR

Pada bab ini menjelaskan mengenai deskripsi teori, hasil penelitian terkait, dan kerangka pemikiran.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini dijabarkan mengenai metodologi dari pelaksanaan penelitian yang terdiri atas objek dan lokasi penelitian, metode penelitian, teknik pengumpulan data dan alat analisis.

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini menjelaskan analisis dan pembahasan penelitian

BAB V PENUTUP

Pada bab ini menjelaskan kesimpulan dari penelitian dan saran bagi bagian tertentu

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN