

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah Penelitian

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang perannya sangat signifikan dalam perekonomian Indonesia, dengan jumlah pelaku usaha mikro yang diperkirakan sebagian besar bergerak di sektor informal. Hal ini mengindikasikan gejala informalisasi perekonomian. Tenaga kerja yang tidak berhasil diserap oleh sektor formal akan beralih ke sektor informal.

Fenomena yang relevan dalam bidang ilmu akuntansi saat ini adalah meningkatnya kebutuhan akan digitalisasi dalam manajemen keuangan, terutama untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Banyak UMKM masih menggunakan metode akuntansi tradisional yang kurang efisien, sehingga menghambat mereka dalam mendapatkan akses terhadap pembiayaan formal serta mengurangi daya saing di pasar. Hal ini didorong oleh perkembangan *Financial Technology (Fintech)* yang menawarkan solusi untuk memperbaiki pencatatan keuangan dan akses terhadap layanan keuangan modern.

Urgensi penelitian di bidang akuntansi sangat jelas, terutama dalam upaya mengembangkan solusi digital untuk masalah yang dihadapi UMKM. Penelitian yang mengkaji penerapan *Fintech*, seperti yang dijelaskan dalam proposal terkait optimalisasi kinerja UMKM, menjadi sangat penting. *Fintech* memiliki potensi besar untuk mendukung UMKM dalam meningkatkan efisiensi operasional, transparansi keuangan, serta mempermudah akses ke pembiayaan. Dengan demikian, digitalisasi akuntansi menjadi prioritas utama dalam meningkatkan daya saing sektor ini di era digital.

Penelitian tentang penerapan *Fintech* dalam akuntansi dapat berkontribusi pada pengembangan solusi keuangan yang lebih inklusif bagi UMKM. Ini memungkinkan pengelolaan keuangan yang lebih efisien, transparan, dan dapat diandalkan.

Optimalisasi Proses Pelaporan Keuangan: Dengan adanya studi yang berfokus pada digitalisasi, seperti penggunaan aplikasi *Fintech*, penelitian ini memberikan saran praktis bagi UMKM untuk mengadopsi teknologi dalam mengelola laporan keuangan yang akurat dan tepat waktu.

Peningkatan Akses Pembiayaan: Penelitian ini juga memberikan kontribusi penting dalam memudahkan UMKM untuk mendapatkan pembiayaan melalui integrasi *Fintech*, sehingga dapat meningkatkan daya saing mereka di pasar yang kompetitif.

Penguatan Sistem Akuntansi Digital: Dengan fokus pada integrasi sistem akuntansi berbasis teknologi, penelitian ini dapat memperkuat pengembangan teori dan praktik dalam akuntansi digital yang relevan dengan tuntutan pasar modern Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Namun, daya saing UMKM sering kali menghadapi tantangan yang cukup kompleks, terutama dalam hal manajemen keuangan dan akses terhadap teknologi keuangan modern. Salah satu masalah akuntansi utama yang dihadapi oleh UMKM adalah kurangnya efisiensi dalam pencatatan dan pelaporan keuangan, yang pada akhirnya menghambat akses mereka terhadap pembiayaan formal dan strategi pengembangan bisnis yang efektif.

Dalam konteks ini, penerapan *Financial Technology (Fintech)* menawarkan solusi potensial untuk mengatasi masalah tersebut. Dengan *Fintech*, UMKM dapat

meningkatkan efisiensi operasional melalui digitalisasi akuntansi dan sistem keuangan, memungkinkan akses yang lebih mudah ke pembiayaan, serta meningkatkan transparansi dalam manajemen keuangan. Studi ini berfokus pada CV. Bali Marco sebagai studi kasus untuk mengeksplorasi bagaimana analisis SWOT dapat membantu dalam merancang strategi peningkatan daya saing melalui integrasi *Fintech*, sekaligus mengatasi salah satu masalah akuntansi yang krusial, yaitu pencatatan keuangan yang tidak optimal.

Urgensi penelitian ini terletak pada pentingnya memberikan solusi yang praktis bagi UMKM dalam mengatasi keterbatasan akuntansi dan keuangan, serta meningkatkan daya saing mereka di era digital. Dengan menggabungkan pendekatan analisis SWOT dan penerapan *Fintech*, penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi yang relevan untuk memperkuat posisi UMKM di pasar yang semakin kompetitif.

Saat ini, UMKM sedang dalam tren yang positif dengan jumlahnya yang terus stabil setiap tahunnya. Trend positif ini akan berdampak baik bagi perekonomian Indonesia, berikut data Kementerian Koperasi dan UKM.



Data UKM Indonesia				
TAHUN	JUMLAH UMKM (JUTA UNIT)	TENAGA KERJA (JUTA ORANG)	KONTRIBUSI TERHADAP TENAGA NASIONAL	KONTRIBUSI TERHADAP PDB %
2019	65,47	119,6	96,2%	60,51%
2020	64,2	117	97%	61%
2021	64,5	118,7	97%	61%
2022	65,4	120	97%	61%
2023	66,0	117	97%	61%

Gambar 1.1 Tabel UMKM
Sumber: (Kementerian Koperasi 2023)

Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, kontribusi UMKM memainkan peran vital dalam perekonomian Indonesia. Dengan kontribusi yang dominan terhadap tenaga kerja (97%) dan PDB (sekitar 60%), sektor ini menjadi tulang punggung pertumbuhan ekonomi nasional. Meskipun jumlah UMKM dan tenaga kerja yang terserap relatif stabil, fokus pemerintah pada digitalisasi UMKM menjadi strategi penting untuk meningkatkan daya saing dan memperkuat sektor ini dalam jangka Panjang.

Kemunculan UMKM yang semakin banyak tentu juga memiliki risiko dalam mempertahankan kestabilan usaha baik itu secara internal maupun eksternal, manajemen keuangan dan loyalitas pelanggan sangatlah penting untuk diperhatikan agar usaha bisa selalu bisa bersaing dengan para kompetitornya dan para konsumen mereka tidak beralih ke merek lain. Munculnya persaingan baik antar UMKM sejenis maupun beda jenis usaha menjadikan pelaku UMKM harus dapat bersaing dalam mempertahankan kestabilan usaha dan memenangkan loyalitas pelanggan. Saat ini UMKM dituntut untuk mampu merancang strategi pemasaran sesuai dengan kondisi pasar dengan menggunakan kemajuan teknologi (*fintech*), untuk memberikan kestabilan bagi para usaha.

Kebutuhan dan keinginan manusia yang tidak terbatas menjadi pedoman bagi para pelaku UMKM untuk dapat menghasilkan produk yang diminati pasar. Dalam menghadapi masalah-masalah tersebut strategi pemasaran perlu direncanakan oleh para pelaku usaha dalam menjalankan bisnis usahanya. Keberhasilan perusahaan ditentukan oleh strategi pemasaran yang dijalankan oleh perusahaan dan strategi pemasaran yang dilakukan secara tepat sasaran juga dapat menjadikan sebuah usaha

dalam memenangkan persaingan dan mempertahankan loyalitas pelanggan (Astuti & Ratnawati, 2020).

Salah satunya di Provinsi Bali, tepatnya di Kabupaten Jembrana yang memiliki sentra UMKM dan terhitung tinggi, yaitu pada CV. Bali Marco yang berada di Desa Pulukan, Kec. Pekutatan Jembrana, Bali. yang menjadi objek penelitian yang akan dilakukan oleh penulis. Selain CV. Bali Marco, juga terdapat beberapa usaha sejenis lainnya yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 1.1 Jenis Usaha Sejenis

No.	Nama Usaha	Status	Jumlah Kendaraan	Lokasi
1.	CV. Bali Marco	Aktif	15	Desa Pulukan, Kec. Pekutatan, Kabupaten Jembrana, Bali
2.	Adi Artha Trans	Aktif	20	Gg. 9, Lingkungan Ketugtug, Loloan Tim, Kec. Jembrana, Kabupaten Jembrana, Bali
3.	Bismillah Transport	Aktif	22	Desa Pekutatan, Kec. Negara, Kabupaten Jembrana, Bali
4.	Indah Cargo Logistik	Aktif	25	Jl. Yos Sudarso, Banjar Tengah, Kec. Negara, Kabupaten Jembrana, Bali
5.	Adariwati Bali Transport	Aktif	21	Banjar Tengah, Kec. Negara, Kabupaten Jembrana, Bali
6.	Suan Transport	Aktif	20	Lelateng, Kec. Negara, Kabupaten Jembrana, Bali

(Sumber: *Google Maps*, 2024)

Pada tabel 1 di atas menjelaskan bahwa CV. Bali Marco merupakan usaha dibidang jasa yang menyediakan kebutuhan transportasi angkutan barang logistik baik luar kota maupun dalam kota. Usaha ini berdiri sejak tahun 2019 awal yang

bernama (Marco Trans) dan berubah menjadi CV. Bali Marco pada tahun 2024. Usaha ini didirikan oleh tuan ASMUNI dan tuan ROBI KURNIAWAN usaha tersebut termasuk kedalam jenis usaha keluarga yang memiliki hubungan Ayah dan Anak. Untuk pendirian usaha tersebut pemilik menggunakan modal awal pribadi sebesar Rp. 1 Miliar. Usaha tersebut termasuk golongan usaha Transportasi kualifikasi menengah (M1) berdasarkan Peraturan Menteri Pekerjaan Umum Nomor 08/PRT/M/2011. Subkualifikasi M1 memiliki kekayaan bersih lebih dari 500.000.000,-(lima ratus juta rupiah) sampai dengan Rp.2.000.000.000,- (dua milyar rupiah). Maka dari itu CV. Bali Marco termasuk usaha transportasi kualifikasi M1. Kemudian pada tabel tersebut juga terdapat usaha yang sejenis lainnya, dimana itu digunakan sebagai bahan acuan untuk membandingkan usaha jasa CV dengan usaha sejenis lainnya. Usaha sejenis lainnya itu ada 5 yaitu: Adi Artha Trans, Bismillah Transport, Indah Cargo Logistik, Adariwati Bali Transport, dan Suan Transport. Adapun yang membedakan usaha CV. Bali Marco dengan usaha sejenis lainnya yaitu, pada usaha CV. Bali Marco manajemen usahanya masih bersifat sederhana, tenaga kerjanya masih sedikit, truck angkutan barangnya juga masih berjumlah dibawah 20 berbeda dengan kelima usaha sejenis lainnya.

Pertama, pada usaha jasa Adi Artha Trans yang dapat dikatakan sudah lebih maju dibandingkan dengan CV. Bali Marco karena jenis kendaraan yang digunakan sudah lebih modern, Pelayanan secara internal dan eksternal pada usaha ini juga sudah terbilang modern contohnya pada saat transaksi penggunaan *fintech* seperti m-banking pada karyawan sudah menggunakan teknologi seperti dana,ovo. hal ini juga dilakukan pada saat melakukan pelayanan pada konsumen sehingga dengan adanya pelayanan tersebut dapat memberikan kemudahan dan efisiensi di area

keuangan. Sehingga hal tersebut bisa menjadi faktor karyawan atau supir tertarik untuk bekerja di usaha ini karena merasa puas dan aman saat melakukan pekerjaan. *FinTech* memberikan banyak solusi keuangan, khususnya bagi bisnis kecil menengah yang ingin berkembang. Perkembangan *FinTech* diharapkan agar lebih bersifat inklusif (Wachyu & Winarto, 2020).

Kedua, pada usaha jasa Bismillah *Transport* yang dapat dikatakan sudah lebih maju dibandingkan dengan CV. Bali Marco karena Bismillah *Transport* sendiri kurang lebih sama kemajuannya dengan Adi Artha Trans, untuk teknologinya sudah lebih maju, kendaraan yang digunakan lebih modern, manajemen usahanya lebih bagus karena sudah memiliki SOP usaha, dan usaha ini juga sudah mengimplementasikan *fintech* dimana hal ini digunakan untuk bisa bersaing dengan usaha jasa cargo yang lebih tinggi seperti JNT, DELIVERY, DUNEX. yang mana sudah lebih awal menggunakan *fintech*.

Ketiga, pada usaha jasa Indah Cargo Logistik yang dapat dikatakan sudah lebih maju dibandingkan dengan CV. Bali Marco karena Indah Cargo Logistik sendiri juga memanfaatkan *fintech* dalam pengembangan usahanya, teknologinya sudah cukup canggih untuk melakukan pengiriman barang, sehingga supir atau konsumen merasa aman dan merasa puas dalam pelayanan, kemudian manajemen usahanya lebih bagus karena sudah memiliki SOP usaha, tenaga kerjanya lebih banyak, jumlah angkutannya di atas 20.

Keempat, pada usaha jasa Adariwati Bali Transport kurang lebih juga sama dengan Bismillah *Transport* sama sama menggunakan *fintech* dalam memudahkan usahanya baik itu secara internal maupun eksternal, usaha ini dapat dikatakan sudah lebih maju dibandingkan dengan CV. Bali Marco karena untuk teknologinya sudah

menggunakan truk terbaru dari fuso yang mana truk ini juga menggabungkan keunggulan fungsional seperti eksterior kabin yang lebih aerodinamis, pengurangan penggunaan suku cadang resin, dan perawatan permukaan yang lebih ramah lingkungan untuk berkontribusi pada pengurangan CO₂ dalam proses produksi. dan rata-rata jumlah truk yang dimiliki usaha ini di atas 20 truk. Sehingga hal tersebut dapat menjadi indikator konsumen memberikan kepercayaan lebih pada usaha tersebut.

Pada usaha jasa yang terakhir yaitu Suan Transport yang dapat juga dikatakan maju dibandingkan dengan CV. Bali Marco karena usaha ini kurang lebih sama dengan usaha yang lainnya untuk teknologinya sudah mendukung, dan angkutannya pun berjumlah 20, lebih banyak jika dibandingkan dengan CV. Bali Marco yang hanya berjumlah 15.

Berdasarkan beberapa hal yang peneliti telah uraikan di atas, adapun masalah yang di alami oleh pelaku UMKM jasa CV. Bali Marco adalah, manajemen yang masih bersifat sederhana, transaksi keuangan yang masih bersifat manual, baik secara internal dan eksternal sehingga menyebabkan kelambatan dalam beroperasi, kendaraan yang masih di bawah standar angkutan barang (sudah tidak layak digunakan), SOP (*Standard Operating Procedure*) yang lemah. Dengan demikian terkait dengan permasalahan tersebut, peneliti disini bermaksud ingin meneliti lebih lanjut mengenai “Penerapan *fintech* dan analisis SWOT dalam optimalisasi kinerja UMKM pada CV. Bali Marco”

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan di atas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa permasalahan penelitian yang akan diajukan penulis dapat

diidentifikasi sebagai berikut.

1. Lemahnya SOP (*Standard Operating Procedure*) pada CV. Bali Marco
2. Minimnya karyawan supir pada CV. Bali Marco
3. Transaksi keuangan yang masih bersifat Manual

1.3 Pembatasan Masalah

Agar permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini tidak terlalu luas dan tidak menyimpang dari pokok permasalahan yang ditentukan, maka peneliti disini bermaksud untuk membatasi permasalahan yang ada. Sesuai dengan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka peneliti disini membatasi ruang lingkup permasalahan pada faktor internal dan eksternal yang menghambat perkembangan UMKM Jasa CV. Bali Marco melalui analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*).

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan beberapa rumusan masalah sebagai berikut.

1. Bagaimanakah CV. Bali Marco dapat memanfaatkan kekuatan dan peluang yang dimilikinya sesuai dengan Matrix SWOT untuk meningkatkan kinerja dan daya saing, serta meminimalkan kelemahan dan ancaman guna mencapai tujuan yang diharapkan?
2. Bagaimanakah langkah-langkah untuk menyusun dan mengembangkan analisis SWOT dalam penerapan *fintech* untuk menentukan strategi yang dapat digunakan pada CV. Bali Marco?

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui kekuatan dan peluang yang dimiliki CV. Bali Marco dalam meningkatkan kinerja, daya saing, serta meminimalkan kelemahan dan ancaman dalam mencapai apa yang diharapkan pada CV. Bali Marco
2. Untuk mengetahui langkah-langkah dalam menyusun dan mengembangkan analisis SWOT dalam penerapan *fintech* untuk menentukan strategi yang dapat digunakan pada CV. Bali Marco

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Manfaat Teoritis
 - a. Sebagai sarana untuk menambah wawasan keilmuan dibidang akuntansi ekonomi untuk mengetahui bagaimana cara kerja analisis SWOT dalam penerapan *fintech* untuk menentukan strategi dalam meningkatkan daya saing UMKM.
 - b. Menjadi bahan informasi ilmiah yang dapat digunakan sebagai bahan pedoman bagi para pihak atau peneliti lain yang ingin melakukan kajian dan penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan analisis SWOT dalam penerapan *fintech* untuk menentukan strategi dalam meningkatkan daya saing UMKM.
 - c. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran dan solusi dalam bidang ilmu ekonomi akuntansi yang berkaitan dengan analisis SWOT dalam penerapan *fintech* untuk menentukan strategi dalam meningkatkan daya saing UMKM.
2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Penulis, penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dalam menambah wawasan dan pengetahuan baru bagi penulis, dimana hasil penelitian ini selanjutnya dapat dijadikan sebagai bahan acuan penulis dalam proses pembelajaran.
- b. Bagi UMKM, penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk mengetahui strategi yang tepat apabila dilihat dari faktor internal dan eksternal untuk melakukan daya saing dalam memberikan pelayanan suatu usaha
- c. Bagi Masyarakat, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada masyarakat dalam memberikan lebih banyak pengetahuan guna mengatasi permasalahan ekonomi terkait dengan persaingan usaha.

