

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dinyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha produksi yang dimiliki oleh perseorangan atau badan usaha perseorangan yang memenuhi standar usaha mikro yang ditentukan oleh undang-undang. Usaha kecil menurut Undang-Undang No. 9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki hasil penjualan tahunan maksimal Rp 1 milyar dan memiliki kekayaan bersih, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, paling banyak Rp 200 juta. Sementara itu, usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dijalankan oleh orang perseorangan atau pelaku ekonomi, yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang dari badan usaha yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian dari usaha kecil atau besar secara langsung atau tidak langsung oleh perusahaan dengan total aset bersih atau pendapatan penjualan tahunan, sesuai dengan Undang-Undang tersebut.

Perkembangan usaha kecil menengah merupakan kemampuan seorang pengusaha kecil untuk mensosialisasikan dirinya kepada kebutuhan pangsa pasar sehingga ada perbaikan taraf hidup pada diri seorang pengusaha. Perkembangan usaha bagi usaha mikro kecil dan menengah sebagai kesuksesan dalam berusaha yang dapat dilihat jumlah penjualan yang semakin meningkat dikarenakan dari kemampuan pengusaha dalam meraih peluang usaha yang ada, berinovasi, luasnya pasar yang dikuasai, mampu bersaing, mempunyai akses yang luas terhadap lembaga-lembaga keuangan baik bank dan non-bank sehingga dapat meningkatkan

pembiayaan usahanya. Berkembangnya suatu usaha tidak lepas dari peran pemilik usaha dan faktor-faktor yang mendukung usaha tersebut agar dapat terus beroperasi. Untuk keberlangsungan suatu usaha, pendapatan merupakan hal yang sangat penting, karena pendapatan itu yang menjadi obyek atas kegiatan perusahaan. Semakin besar pendapatan yang diperoleh, maka semakin besar kemampuan usaha untuk membiayai segala pengeluaran atau biaya operasional yang akan dilakukan. 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 seluruh penerimaan yang didapatkan seseorang, perusahaan, atau organisasi dalam bentuk uang, barang, atau lainnya. Ikatan Akuntan Indonesia mengungkapkan dalam Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) mendefinisikan Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa dan dikenal dengan sebutan berbeda seperti penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalti dan sewa.

Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dalam perkembangan usaha tersebut tidak terlepas dari permasalahan yang ada, faktor-faktor pengembangan usaha tersenut diantaranya menurut Istinganah & Widiyanto (2020) dalam penelitiannya menyatakan bahwa modal usaha, tingkat pendidikan dan karakteristik wirausaha berpengaruh dalam pengembangan usaha. Menurut Kolanus et al. (2020) penelitiannya menyatakan bahwa ada pengaruh factor internal dan eksternal

terhadap perkembangan usaha, dimana faktor internalnya adalah modal usaha, kualitas SDM, teknologi dan peralatan, promosi produk, pengelolaan keuangan, dan bahan baku. Faktor eksternalnya terdiri dari prosedur perijinan, kebijakan, pemberdayaan, sarana lokasi yang strategis, bantuan fasilitas dan peralatan usaha, dan prosedur pengajuan pinjaman.

Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan suatu usaha, salah satunya yaitu besaran modal yang digunakan untuk memulai usaha tersebut karena modal merupakan salah satu hal yang sangat penting bagi setiap perusahaan. Suatu kegiatan usaha supaya pendapatan menjadi baik, pendapatan bisa timbul karena pengaruh modal. Modal merupakan faktor produksi yang berpengaruh kuat dalam mendapatkan produktivitas atau output, secara makro modal merupakan pendorong besar untuk meningkatkan investasi baik secara langsung pada proses produksi maupun dalam prasarana produksi, sehingga mampu mendorong kenaikan produktivitas dan output (Rosita et al., 2020). Besar kecilnya modal, ketersediaan modal di masa yang akan datang, dan kemudahan dalam mendapatkan modal akan menjadikan pedagang mudah dalam mengadakan bahan baku maupun peralatan yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha. Dengan demikian, modal merupakan salah satu faktor yang penting pada hasil pendapatan UMKM.

Selain faktor modal, faktor lain yang mempengaruhi pendapatan dalam kegiatan usaha adalah Lokasi usaha. Menurut Prihatminingtyas (2019), lokasi adalah tempat usaha beroperasi atau tempat usaha melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya. Menurut Wirawan et al. (2015), apabila lokasi pemasaran yang berada ditempat yang

strategis maka pendapatan pelaku UMKM akan meningkat. Hal ini disebabkan karena pemilihan lokasi yang strategis dalam memasarkan suatu produk merupakan salah satu strategi dalam meningkatkan penjualan barang sehingga dapat meningkatkan pendapatan yang diperoleh UMKM. Dalam memilih Lokasi usaha di Palembang sedikit kesulitan untuk menemukan Lokasi yang strategis. Masalah yang lain yakni untuk menentukan lokasi yang strategis tentunya membutuhkan modal yang besar untuk menyewa atau membeli lokasi usaha tersebut yang mudah ditemui oleh para konsumen. Tingkat strategis suatu usaha terhadap konsumen, bahan baku dan sumber daya lainnya merupakan faktor yang menjadi pertimbangan untuk suatu usaha dalam mengelola bisnisnya. Jika suatu usaha dalam hal ini adalah usaha kecantikan, terletak di lokasi yang tidak strategis seperti jauh dari keramaian, sulit sarana transportasi, sulit dijangkau, maka usaha tersebut tidak akan memperoleh pendapatan yang baik. Pemilihan lokasi usaha merupakan salah satu bentuk investasi yang memiliki tujuan strategis, seperti untuk mempermudah akses kepada pelanggan. Penentuan lokasi usaha merupakan suatu hal yang penting, karena keputusan yang salah dapat mengakibatkan kegagalan.

Perkembangan Teknologi yang sangat meningkat memegang peranan yang sangat penting terutama di sektor perdagangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Dalam hal ini peran teknologi digital memiliki pengaruh yang sangat penting terhadap pendapatan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dan memberikan keuntungan yang luar biasa yang dapat memudahkan kedua pihak dalam bertransaksi misalnya menyederhanakan kegiatan pemasaran dan promosi barang atau jasa, memperluas jangkauan calon konsumen dengan pasar yang luas

dan sebagainya, yang mana pada sisi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) bisnis online memberikan langkah yang baru untuk mensejahterakan bisnis mereka mengingat banyak manfaat yang bisa didapatkan. Meski begitu ada empat dimensi yang terkait dengan kewirausahaan digital yaitu aktor digital (siapa), aktivitas digital (apa), motivasi digital (mengapa) dan organisasi digital (bagaimana) (Arianto, 2020). Selain itu dengan pengembangan digitalisasi, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) akan membuat ekonomi digital di Indonesia pada 2025 menjadi terbesar di Asia Tenggara.

UMKM dapat berinteraksi luas dengan konsumen tanpa ada keterbatasan jarak yang di jangkau dan dengan go digital UMKM tidak hanya melakukan transaksi penjualan dan mencari keuntungan saja, namun online juga dapat memasuki ranah insdutri modern yang sangat luas walaupun masih menyandang status UMKM pasar akan menjadi luas jika dapat berpartisipasi dalam industri modern dengan memanfaatkan media sosial yang sedang populer saat ini, media tersebut telah banyak digunakan oleh masyarakat untuk strategi pemasaran komersial. Selain untung seperti yang sudah dijelaskan diatas, bisnis online juga bisa mempromosikan sistem pembayaran yang bisa dilakukan secara online tanpa mengeluarkan uang, sistem pembayaran metode ini sering disebut dengan *digital payment*. Implementasi uang elektronik yang telah digunakan untuk pembayaran secara online maupun offline dapat memudahkan para pedagang untuk bertransaksi, khususnya UMKM. Adanya kerjasama antara para UMKM dengan pihak penyelenggara uang elektronik akan meningkatkan keuangan inklusif serta memajukan perekonomian Indonesia. Banyaknya produk uang elektronik dan

diiringi perkembangan UMKM yang begitu pesat, akan memberi kemudahan bagi para UMKM untuk melakukan transaksi dan juga para pelanggannya. Keuntungan dari adanya uang elektronik ini memudahkan para UMKM untuk tidak kesulitan mencari uang kembalian kepada pelanggan dan pihak pelanggan tidak perlu membawa banyak uang kartal ketika berbelanja (Arianto, 2020).

Bank Indonesia dan Asosiasi Sistem Pembayaran Indonesia (ASPI) meluncurkan QRIS (Quick Response Indonesian Standard) pada 17 Agustus 2019, dan berlaku efektif pada 1 Januari 2020 guna untuk mengatasi kendala yang dihadapi UMKM dalam bisnis digital. QRIS merupakan standar kode QR yang digunakan untuk mendukung transaksi elektronik khususnya antar pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Ada dua pada sistem pembayaran Qris yaitu Qris MPM (Merchant Present Mode) adalah metode yang digunakan merchant untuk menempelkan QR Code pada media stiker agar bisa di scan oleh konsumen, sedangkan metode yang kedua yaitu CPM (Costumer Presented Mode) adalah metode dimana konsumen menunjukan QR Code dari gawainya lalu akan di scan oleh merchant. Qris memudahkan proses transaksi agar lebih cepat, aman, praktis, dan terjaga keamanannya. Sistem Qris ini memanfaatkan fintech seperti GoPay, DANA, LinkAja, OVO, dan lainnya. Dengan QRIS, UMKM tidak perlu memiliki banyak kode QR dalam bisnisnya, karena kode QR yang terstandarisasi dapat digunakan untuk melakukan pembayaran kode QR dari berbagai penyedia layanan sistem pembayaran, sehingga masyarakat tidak perlu lagi membawa uang tunai dalam jumlah besar, berbagai kartu e-money dan tidak perlu memiliki akun ewallet yang berbeda untuk dapat melakukan transaksi.

QRIS juga menggunakan kode QR standar internasional EMV Co. Standar ini telah digunakan di berbagai negara kawasan Asia. Karenanya, UMKM yang menggunakan QRIS di tokonya juga dapat menerima pembayaran langsung dari aplikasi pembayaran dari negara asal konsumen. Selain mempermudah pembayaran, biaya transaksi seluruh penyelenggara jasa sistem pembayaran yang menggunakan QRIS juga dibebankan secara seragam sesuai dengan ketentuan Deputy Gubernur Bank Indonesia Nomor 21/1 / KEP.DG / 2019. Berdasarkan peraturan tersebut, seluruh Penyedia Jasa Sistem Pembayaran (PJSP) dapat menggunakan satu jenis QR Code, namun wajib bagi PJSP termasuk bank dan Lembaga non bank. Pendaftaran QRIS pada organisasi standar dibawah naungan BI. Untuk beroperasi, PJSP harus memiliki standar keamanan dan keandalan system, menerapkan manajemen risiko, dan melindungi konsumen.(Sriekaningsih et al., 2022).

Dalam memenuhi kepuasan penggunaan aplikasi QRIS diperlukan elemen-elemen kualitas layanan yang perlu diperhatikan dalam bentuk kualitas layanan yang prima. 7 Elemen-elemen kualitas layanan seperti reliability (keandalan), responsiveness (ketanggapan), assurance (jaminan), empathy (empati), dan tangibles (bukti nyata) yang dikoordinasikan dan diinteraksikan untuk memuaskan penggunaan aplikasi kepada pengguna (Andirfa et al., 2018). Pemanfaatan QRIS membantu merchant (UMKM) untuk melakukan pembayaran yang lebih praktis, cepat dan aman serta mendorong merchant untuk menabung sebagian pendapatan mereka. Namun UMKM dapat menjadi kendala dalam penggunaan QRIS, yaitu koneksi internet tidak stabil, adanya biaya dan limit transaksi. Namun, di balik

kemudahan dan keuntungan yang ditawarkan, tentu ada risiko yang bisa ditimbulkan dari penggunaan QRIS, karena menyangkut pembayaran. Terlepas dari risiko seperti kebocoran data pengguna dan bentuk risiko lainnya, sebagian besar pengguna masih mempercayai dan terus menggunakan layanan QRIS ini (Priyono, 2017).

UMKM Kichiro Studio merupakan salah satu usaha kecantikan yang berkembang dan memiliki Lokasi Usaha yang strategis di kota Palembang yang merupakan salah satu UMKM yang sadar akan pentingnya perkembangan teknologi dan informasi dan telah menerapkan system digital. Penjualan yang dilakukan menggunakan 2 sistem yaitu system online dan offline. Transaksi pembayaran yang digunakan pada UMKM Kichiro Studio juga menggunakan 2 sistem yaitu system online dan offline. System online yang digunakan adalah dengan melakukan pembayaran menggunakan QRIS, transfer, dan EDC. System offline yang digunakan adalah dengan melakukan pembayaran uang tunai. Sistem pembayaran dengan menggunakan QRIS akan sangat membantu UMKM Kichiro Studio dan Konsumen dalam melaksanakan transaksi pembayaran. Peneliti sangat tertarik untuk melakukan penelitian di Kichiro Studio Palembang karena Kichiro Studio merupakan salon pertama yang memiliki treatment Japanese Head Spa di Palembang sehingga menarik konsumen untuk datang dan meningkatkan jumlah pendapatan di Kichiro Studio Palembang. Lokasi Kichiro Studio Palembang yang sangat strategis juga membuat peneliti tertarik untuk melakukan penelitian.

Peneliti juga mendapatkan beberapa *research gap* atau permasalahan dalam proses optimalisasi penggunaan QRIS yang berkendala pada penjual. Penjual yang

menyediakan pembayaran dengan metode digital harus memiliki sarana internet untuk proses transaksi pembayaran dan harus menerima resiko bahwa akan adanya outstanding transfer minimal 24 jam proses transaksi. Selain itu, dalam meningkatkan pendapatan, Kichiro Studio terkendala dengan Modal berupa sewa Lokasi usaha per tahun. Berdasarkan latar belakang tersebut maka ingin diteliti lebih mendalam pada Skripsi dengan judul **“Pengaruh Penggunaan Sistem *Quick Response Code Indonesia Standart* (QRIS), Modal Usaha dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan UMKM Kichiro Studio Palembang”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan tersebut diatas maka yang menjadi rumusan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh penggunaan QRIS terhadap pendapatan UMKM Kichiro Studio di Palembang?
2. Bagaimana pengaruh Modal Usaha terhadap pendapatan UMKM Kichiro Studio di Palembang?
3. Bagaimana pengaruh Lokasi Usaha terhadap pendapatan UMKM Kichiro Studio di Palembang?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut maka yang menjadi tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengaruh penggunaan QRIS terhadap pendapatan UMKM Kichiro Studio di Palembang

2. Untuk mengetahui pengaruh Modal Usaha terhadap pendapatan UMKM Kichiro Studio di Palembang
3. Untuk mengetahui pengaruh Lokasi Usaha terhadap pendapatan UMKM Kichiro Studio di Palembang?

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Praktis

Ilmu Pengetahuan Penelitian ini tentunya untuk menambah wawasan, referensi serta menambah ilmu pengetahuan mahasiswa mengenai Modal Usaha, Lokasi Usaha dan penggunaan produk QRIS. Masyarakat bisa menambah informasi dan pengetahuan tentang cara bertransaksi yang lebih aman dan praktis yaitu dengan scan barcode saja sudah bisa melakukan pembayaran.

2. Manfaat Teoritis

Dengan adanya penelitian ini, dapat memperkuat teori-teori yang dikemukakan oleh para ahli. Dapat menambah wawasan untuk UMKM Kichiro Studio Palembang tentang pemahaman faktor - faktor yang dapat mempengaruhi peningkatan maupun penurunan pendapatan Kichiro Studio Palembang seperti modal usaha, Lokasi usaha dan penggunaan QRIS bagi UMKM Kichiro Studio di Palembang.

3. Manfaat Kebijakan

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi UMKM dalam meningkatkan pengembangan usahanya dan dapat membantu mengatasi masalah-masalah dalam

meningkatkan pendapatan serta meminimalisir terjadinya penurunan dalam pendapatan usaha.

1.5 Sistematika Penulisan

Pada rangkaian penelitian ini menggunakan penulisan yang sistematis, untuk memudahkan penulisan dan pemahaman terhadap penelitian yang akan diteliti. Berikut uraian sistematika penelitian ini: Bab I Pendahuluan, merupakan bab pendahuluan penelitian yang terdiri atas latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan. Bab II Landasan Teori, mengenai kerangka teoritis atau kerangka konseptual meliputi: kerangka teoritis yang dipakai sebagai landasan atau komparasi analisis yang berkaitan dengan objek penelitian, dan teori yang diperlukan untuk menunjang terselesaikannya penelitian ini. Bab III Metodologi Penelitian memuat tentang metodologi penelitian. Dalam bab ini dijelaskan mengenai jenis data penelitian, sumber data, teknik perolehan serta pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian. Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan merupakan hasil penelitian dan pembahasan. Pada bab ini berisi hasil yang di peroleh dari penelitian serta pembahasan yang di lakukan penulis. Penelitian juga membahas mengenai pengaruh modal usaha, Lokasi usaha dan penggunaan produk QRIS terhadap pendapatan UMKM. Bab V Penutup merupakan penutupan yang berisi kesimpulan dari hasil penelitian dan masukan yang diberikan bagi penelitian selanjutnya.