

BAB I

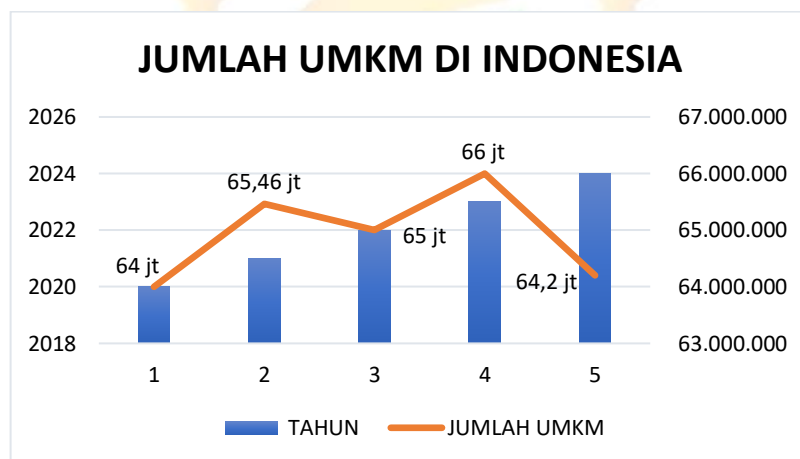
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peran strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional. Sektor ini berfungsi sebagai penggerak utama dalam pembentukan lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat, serta perluasan fondasi ekonomi di berbagai wilayah Indonesia. Kontribusi UMKM terhadap pembangunan ekonomi nasional terbukti besar, baik melalui penyerapan tenaga kerja maupun sumbangsinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Kholifah & Andini (2024) menunjukkan bahwa UMKM berkontribusi sekitar 61% terhadap PDB nasional serta mampu menyerap lebih dari 97% tenaga kerja di Indonesia. Selain itu, UMKM berperan sebagai stimulator aktivitas sektor riil dan instrumen vital dalam pemerataan kesejahteraan ekonomi di daerah. Dengan demikian, keinginan dan penguatan sektor UMKM sangat bergantung pada dukungan serta perhatian yang berkelanjutan dari pemerintah (Wati et al., 2024).

Sebagai bentuk komitmen pemerintah untuk memperkuat posisi UMKM dalam struktur ekonomi nasional, dikeluarkanlah Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi serta Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Kebijakan tersebut menyediakan landasan hukum yang kukuh bagi pengembangan UMKM melalui penyediaan akses permodalan, kemudahan dalam berusaha, serta perlindungan terhadap kelangsungan usaha skala kecil. Menurut Sukardi et al. (2022), implementasi PP No. 7 Tahun 2021 memegang peran strategis dalam meningkatkan daya saing UMKM di tingkat daerah, terutama melalui perluasan akses pembiayaan dan penguatan kapasitas para pelaku usaha. Dengan demikian, efektivitas penguatan UMKM di Indonesia sangat bergantung pada kolaborasi regulasi pemerintah, inisiatif pelaku usaha, serta partisipasi masyarakat dalam mencapai pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.

Berdasarkan Data dan Statistik UMKM tahun 2024, peranan UMKM memiliki kontribusi yang sangat signifikan terhadap pertumbuhan perekonomian Indonesia. UMKM mencakup sekitar 99% dari total keseluruhan unit usaha yang ada di Indonesia. Pada tahun 2023, jumlah pelaku UMKM tercatat mencapai kurang lebih 66 juta unit usaha. Kontribusi sektor ini terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional mencapai 61%, atau setara dengan Rp9.580 triliun. Selain itu, UMKM juga berperan penting dalam penyerapan tenaga kerja, dengan total sekitar 117 juta orang atau sekitar 97% dari keseluruhan angkatan kerja di Indonesia (Christina & Brahmana, 2024). Berikut ini data UMKM yang ada di Indonesia.



Gambar 1. 1 Jumlah UMKM Indonesia

(Sumber: Data diolah, 2025)

Berdasarkan data perkembangan jumlah UMKM di Indonesia periode 2020 hingga 2024, diketahui bahwa terjadi fluktuasi jumlah unit usaha dari tahun ke tahun. Pada tahun 2020, jumlah UMKM tercatat sebanyak 64 juta unit usaha. Pada tahun 2021, angka tersebut mengalami peningkatan sebesar 2,28% menjadi 65,46 juta unit. Namun demikian, pada tahun 2022 terjadi penurunan sebesar 0,70%, sehingga jumlah UMKM berkurang menjadi 65 juta unit usaha. Selanjutnya, pada tahun 2023 jumlah UMKM kembali mengalami pertumbuhan sebesar 1,54% dan mencapai 66 juta unit usaha. Akan tetapi, pada tahun 2024 terjadi penurunan yang cukup signifikan, yaitu sebesar 2,73%, sehingga total jumlah UMKM menurun menjadi 64,20 juta unit usaha (Nafia & Komaryatin, 2026).

Fenomena naik turunnya jumlah UMKM tersebut mencerminkan dinamika perekonomian nasional yang terus berubah. Meskipun sektor UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam penyerapan tenaga kerja serta peningkatan pertumbuhan ekonomi, keberlanjutannya masih menghadapi berbagai tantangan. Beberapa di antaranya meliputi rendahnya tingkat adopsi teknologi digital, keterbatasan dalam inovasi produk dan proses bisnis, serta lemahnya ketahanan terhadap tekanan ekonomi, baik yang bersumber dari kondisi global maupun domestik. Faktor-faktor tersebut berkontribusi terhadap perubahan jumlah UMKM dari tahun ke tahun.

UMKM senantiasa menjadi fokus pembangunan karena masuk dalam agenda prioritas nasional. Hal ini dikarenakan potensi dan manfaatnya yang signifikan bagi perekonomian nasional. UMKM berperan strategis dalam menciptakan lapangan kerja baru, mengurangi pengangguran, dan mendorong pertumbuhan ekonomi nasional. Peningkatan aktivitas ekonomi melalui UMKM pada akhirnya berkontribusi pada kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan (Lestari & Amri, 2020). Semakin tinggi tingkat kesejahteraan masyarakat, semakin baik pula pertumbuhan dan pembangunan ekonomi suatu negara. Oleh karena itu, peran pemerintah sangat penting dalam memberikan perhatian dan dukungan bagi keberlanjutan UMKM. Dukungan ini diperlukan agar UMKM dapat terus berperan dalam mendukung perekonomian masyarakat kecil dan berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat secara berkelanjutan (Aissya, 2025).

Selain meninjau kontribusi UMKM di tingkat nasional, penting juga untuk memperhatikan kondisi dan perkembangan UMKM di tingkat daerah. Di Provinsi Jawa Barat, sektor UMKM memegang peranan yang sangat signifikan karena jumlah unit usahanya mendominasi dibandingkan jenis usaha lainnya dan mampu menyerap tenaga kerja yang besar. Perkembangan UMKM di Jawa Barat menunjukkan dinamika yang positif, khususnya pada sektor kuliner, kerajinan, perdagangan, dan industri kreatif yang menjadi ciri khas provinsi tersebut. Di antara berbagai daerah di Jawa Barat, Kabupaten Cirebon merupakan salah satu daerah yang menarik untuk dikaji lebih lanjut. Kabupaten ini merupakan contoh daerah yang menjadikan UMKM sebagai pilar utama dalam struktur perekonomiannya.

Secara umum, perkembangan UMKM di Kabupaten Cirebon mengalami pertumbuhan yang cukup signifikan dari tahun ke tahun (Nurlaila et al., 2024).

Berdasarkan jenis industrinya bahwa industri yang paling banyak yaitu pertama makanan sebanyak 18.069, kemudian kedua perdagangan sebanyak 10.113, ketiga jasa sebanyak 1379, industri konveksi sebanyak 737 dan batik sebanyak 400. Sementara industri lainnya seperti rotan, mebel, peternakan dibawah 100 unit. Perkembangan UMKM setiap tahunnya mengalami kenaikan yang signifikan, peningkatan jumlah UMKM di Kabupaten Cirebon dapat meningkatkan produk domestik regional Bruto (PDRB) Kabupaten Cirebon setiap tahunnya (Muhasa et al., 2024).

Namun, pertumbuhan pesat ini juga menghadirkan tantangan tersendiri bagi UMKM dalam mempertahankan dan meningkatkan kinerja bisnisnya untuk memastikan keberlangsungannya. UMKM diharapkan terus berkembang optimal, mengingat peran strategisnya dalam mendorong pertumbuhan ekonomi daerah. Hal ini khususnya penting bagi usaha mikro dan kecil, karena kelompok ini umumnya masih menghadapi berbagai kendala dalam meningkatkan skala usaha dan memperkuat daya saing mereka di pasar yang semakin kompetitif.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) seringkali menghadapi berbagai kendala yang menghambat perkembangan usahanya. Beberapa permasalahan utama yang sering muncul antara lain rendahnya kualitas sumber daya manusia, minimnya literasi keuangan di kalangan pelaku usaha, dan belum optimalnya pengelolaan keuangan. Lebih lanjut, banyak UMKM yang masih belum mampu memanfaatkan teknologi finansial secara efektif untuk mendukung kegiatan usahanya, sehingga membatasi akses terhadap layanan keuangan modern. Kemudian, keterbatasan strategi pembiayaan dan pemasaran juga menghambat daya saing produk UMKM di pasar yang semakin kompetitif. Tingkat persaingan yang tinggi ini seringkali mengakibatkan penurunan volume penjualan, yang pada akhirnya berdampak pada laba usaha (Sulistiyo et al., 2022).

Salah satu faktor yang berperan penting dalam meningkatkan laba bisnis adalah volume penjualan. Hubungan antara volume penjualan dan laba bersih menunjukkan bahwa laba terjadi ketika jumlah penjualan produk melebihi biaya

(Mukhlisah, 2020). Dengan kata lain, volume penjualan yang lebih tinggi menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi, sehingga secara langsung berkontribusi pada peningkatan laba entitas. Peningkatan laba ini dapat semakin memperkuat posisi kompetitif suatu usaha. Selanjutnya, laba juga merupakan indikator kunci yang digunakan untuk menilai efektivitas dan efisiensi bisnis dalam menjalankan kegiatan operasionalnya (Sandy & Susilowibowo, 2024).

Namun, faktor-faktor yang memengaruhi laba tidak terbatas pada penjualan saja, tetapi juga mencakup kemampuan manajemen bisnis dalam mengelola sumber daya secara efektif. Salah satu faktor manajerial yang berperan krusial dalam peningkatan laba adalah implementasi Sistem Informasi Akuntansi Manajemen (SIAM), inovasi produk, dan kemampuan manajerial para pelaku usaha. Pertama, implementasi SIAM yang lemah seringkali menjadi kendala bagi UMKM, karena informasi yang dihasilkan untuk mendukung proses perencanaan, pengendalian, dan evaluasi bisnis cenderung tidak akurat atau tidak tepat waktu. Padahal, implementasi SIAM yang baik dapat menyediakan informasi yang relevan dan andal, sehingga memudahkan pelaku usaha dalam menetapkan target laba, memperkirakan biaya, dan merumuskan strategi untuk mencapai laba yang optimal. Informasi akuntansi manajemen berperan strategis dalam membantu manajemen mengidentifikasi, menganalisis, dan memecahkan berbagai permasalahan yang dihadapi, sekaligus mengevaluasi kinerja bisnis. Oleh karena itu, informasi akuntansi manajemen merupakan elemen krusial yang digunakan dalam seluruh fungsi manajerial, mulai dari perencanaan dan pengendalian hingga pengambilan keputusan (Suprantiningrum & Lukas, 2021).

Kedua, lemahnya manajemen dalam mengelola inovasi produk merupakan salah satu tantangan utama yang dihadapi UMKM, terutama di tengah persaingan yang semakin ketat akibat semakin banyaknya usaha sejenis di berbagai sektor. Untuk bertahan dan mempertahankan daya saing yang berkelanjutan, UMKM membutuhkan kemampuan untuk berinovasi dalam produknya. Inovasi produk tidak hanya terbatas pada penciptaan barang atau jasa baru, tetapi juga mencakup upaya peningkatan kualitas, pembaruan desain, penyempurnaan kemasan, dan pengembangan berbagai layanan yang dapat meningkatkan daya tarik dan kepuasan

konsumen. Dengan demikian, inovasi produk merupakan kunci dalam menjaga keberlangsungan usaha sekaligus memperkuat posisi UMKM di pasar (Harini et al., 2022).

Namun, pada kenyataannya, banyak UMKM masih terjebak dalam pola produksi konvensional dan kurang responsif terhadap dinamika perubahan selera pasar. Keterbatasan dalam manajemen inovasi produk membuat sebagian besar UMKM sulit untuk menyesuaikan produk mereka dengan kebutuhan dan preferensi konsumen, yang mengakibatkan penjualan stagnan. Situasi ini berdampak langsung pada pendapatan yang rendah dan menjadi hambatan untuk mencapai keuntungan yang optimal. Sebaliknya, melalui penerapan inovasi produk yang berkelanjutan, UMKM dapat meningkatkan kualitas dan daya saing produk mereka di pasar, yang pada gilirannya mendorong peningkatan volume penjualan. Peningkatan penjualan ini menjadi dasar bagi UMKM dalam merumuskan target keuntungan dan strategi untuk mencapai keuntungan yang diinginkan. Dengan demikian, inovasi produk memiliki dampak yang signifikan terhadap peningkatan keuntungan UMKM, sementara kurangnya inovasi akan menyulitkan pelaku usaha untuk mencapai pendapatan dan keuntungan yang optimal (Mahsina & Poniewatie, 2021).

Ketiga, kemampuan manajerial merupakan indikator krusial kemampuan bisnis untuk menjalankan fungsi manajemen secara komprehensif, mulai dari perencanaan dan pengorganisasian hingga implementasi dan pengawasan. Kemampuan ini memastikan bahwa semua aktivitas bisnis selaras dengan tujuan yang telah ditetapkan. Kemampuan manajerial mencakup keterampilan dalam manajemen keuangan, pengambilan keputusan strategis, dan inovasi produk, yang semuanya berkontribusi langsung pada peningkatan daya saing dan daya tarik bisnis. Namun, banyak UMKM kurang memiliki keterampilan manajerial yang memadai. Hal ini umumnya disebabkan oleh latar belakang pendidikan yang terbatas, pengalaman yang terbatas, dan akses yang terbatas terhadap pelatihan dan pendampingan bisnis. Situasi ini mengakibatkan pertumbuhan laba yang kurang optimal, karena keputusan manajerial seringkali dibuat berdasarkan intuisi tanpa dukungan analisis sistematis dan berbasis data (Indriyani & Nugraha, 2024).

Beberapa penelitian terdahulu juga telah mengkaji berbagai faktor yang memengaruhi peningkatan laba pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Sandy & Susilowibowo (2024) yang mengkaji pengaruh diversifikasi produk berbasis teknologi Augmented Reality terhadap peningkatan penjualan dan pertumbuhan laba pada UMKM Gedebug.idn di Surabaya. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan diversifikasi produk menggunakan teknologi Augmented Reality mampu meningkatkan volume penjualan sebesar 26-41% dan mendorong pertumbuhan laba sebesar 24-28%. Temuan ini menegaskan bahwa inovasi produk melalui pemanfaatan teknologi modern dapat menjadi strategi efektif bagi UMKM untuk meningkatkan nilai jual dan daya saing produknya. Namun, penelitian ini masih berfokus pada inovasi produk sebagai variabel tunggal, tanpa mengaitkannya dengan peran sistem informasi akuntansi manajemen maupun kemampuan manajerial pelaku usaha yang berkontribusi terhadap efektivitas pengambilan keputusan strategis dalam upaya peningkatan laba.

Selanjutnya, Zahro (2020) melakukan penelitian tentang pengaruh keterampilan literasi digital terhadap peningkatan laba usaha bagi usaha kecil di Surabaya. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa tingkat literasi digital pelaku usaha di wilayah tersebut relatif tinggi dan berkontribusi positif terhadap peningkatan omzet penjualan dan laba bersih tahunan. Penelitian ini menegaskan bahwa pemanfaatan teknologi informasi dan kemampuan mengakses media digital berperan krusial dalam memperluas jangkauan pasar, mempercepat proses promosi, dan meningkatkan laba usaha. Namun, penelitian ini masih berfokus pada aspek literasi digital secara umum dan belum mengkaji secara mendalam peran SIAM sebagai instrumen yang berfungsi secara integratif untuk membantu pelaku usaha dalam merencanakan, mengendalikan, dan mengevaluasi laba secara sistematis dan terukur.

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa masih terdapat kesenjangan penelitian dalam studi peningkatan keuntungan UMKM. Penelitian sebelumnya sebagian besar berfokus pada satu atau dua aspek, seperti inovasi produk atau literasi digital, tanpa menghubungkannya dengan aspek sistem informasi akuntansi manajemen dan kapabilitas manajerial yang lebih komprehensif. Lebih lanjut,

konteks penelitian ini juga terbatas pada wilayah perkotaan besar seperti Surabaya, sementara karakteristik UMKM di wilayah seperti Kabupaten Cirebon berbeda dalam hal sumber daya, skala usaha, dan kapabilitas manajemen. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: ***“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen, Inovasi Produk, dan Kemampuan Manajerial terhadap Peningkatan Laba pada UMKM Kabupaten Cirebon”***.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian konteks latar belakang yang telah disampaikan, maka masalah yang diidentifikasi dalam penelitian ini, yaitu:

1. Sistem Informasi Akuntansi Manajemen (SIAM) (X1) pada UMKM masih lemah dalam penerapan. Informasi yang dihasilkan seringkali kurang akurat dan tidak tepat waktu, sehingga proses perencanaan, pengendalian, dan evaluasi usaha menjadi tidak optimal. Padahal, SIAM berperan penting dalam menyediakan data yang relevan untuk menetapkan target laba, memprediksi biaya, dan merumuskan strategi pencapaian keuntungan (Wahyuning & Putri, 2021).
2. Inovasi Produk (X2) pada UMKM masih terbatas karena banyak pelaku usaha terjebak pada pola produksi konvensional dan kurang responsif terhadap perubahan selera pasar. Hal ini berdampak pada stagnasi penjualan dan rendahnya pendapatan, yang akhirnya menghambat pencapaian laba yang telah direncanakan. Tanpa adanya inovasi produk yang berkelanjutan, UMKM sulit meningkatkan daya saing dan menyusun target laba yang realistis (Mahsina & Poniewatie, 2021).
3. Kemampuan Manajerial (X3) pelaku UMKM masih rendah, terutama terkait keterampilan dalam mengelola fungsi manajemen seperti perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan. Banyak pelaku UMKM yang belum memiliki latar belakang pendidikan atau pelatihan manajerial yang memadai, sehingga keputusan usaha cenderung bersifat intuitif dan kurang berbasis analisis (Indriyani & Nugraha, 2024).
4. Peningkatan Laba (Y) pada UMKM di Kabupaten Cirebon belum berjalan secara optimal. Hal ini ditunjukkan oleh fluktuasi keuntungan yang masih

dipengaruhi oleh berbagai kendala internal, seperti lemahnya sistem informasi akuntansi manajemen, minimnya inovasi produk, dan rendahnya kemampuan manajerial. Kurangnya perencanaan dan pengendalian laba menyebabkan UMKM sulit mencapai target keuntungan secara konsisten, sehingga pertumbuhan usaha menjadi lambat dan daya saing melemah (Nofitasari & Pravitasari, 2024).

C. Batasan Masalah

Berdasarkan analisis masalah yang telah dijelaskan, agar penelitian ini lebih terfokus, penulis membatasi pada pembahasan mengenai sistem informasi akuntansi manajemen, inovasi produk, dan kemampuan manajerial serta pengaruhnya terhadap peningkatan laba pada UMKM di Kabupaten Cirebon sebagai objek kajian.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, didapatkan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah sistem informasi akuntansi manajemen berpengaruh terhadap peningkatan laba pada UMKM di Kabupaten Cirebon?
2. Apakah inovasi produk berpengaruh terhadap peningkatan laba pada UMKM di Kabupaten Cirebon?
3. Apakah kemampuan manajerial berpengaruh terhadap peningkatan laba pada UMKM di Kabupaten Cirebon?
4. Apakah sistem informasi akuntansi manajemen, inovasi produk, dan kemampuan manajerial secara simultan berpengaruh terhadap peningkatan laba pada UMKM di Kabupaten Cirebon?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disusun, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis pengaruh sistem informasi akuntansi manajemen terhadap peningkatan laba pada UMKM di Kabupaten Cirebon.

2. Untuk menganalisis pengaruh inovasi produk terhadap peningkatan laba pada UMKM di Kabupaten Cirebon.
3. Untuk Menganalisis pengaruh kemampuan manajerial terhadap peningkatan laba pada UMKM di Kabupaten Cirebon.
4. Menganalisis pengaruh sistem informasi akuntansi manajemen, inovasi produk, dan kemampuan manajerial secara simultan terhadap peningkatan laba pada UMKM di Kabupaten Cirebon.

F. Manfaat Penelitian

Penelitian mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi manajemen, inovasi produk, dan kemampuan manajerial terhadap pertumbuhan laba pada UMKM menjadi penting dalam pengembangan ilmu akuntansi manajemen serta peningkatan daya saing usaha di Indonesia. Oleh karena itu, manfaat dari penelitian ini diharapkan sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Penelitian ini menjadi sarana untuk memperluas pengetahuan dan pemahaman penulis mengenai penerapan sistem informasi akuntansi manajemen, inovasi produk, serta kemampuan manajerial dalam mendukung peningkatan laba UMKM. Selain itu, penelitian ini juga menambah pengalaman dalam melakukan kajian empiris di bidang akuntansi manajemen dan kewirausahaan.

2. Bagi Akademisi

Penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi bagi mahasiswa, dosen, maupun peneliti lain dalam mengembangkan penelitian selanjutnya terkait pengelolaan keuangan, manajemen, dan strategi peningkatan kinerja UMKM.

3. Bagi UMKM

penelitian ini dapat memberikan pemahaman mengenai pentingnya penerapan sistem informasi akuntansi manajemen, inovasi produk, dan peningkatan kemampuan manajerial sebagai upaya strategis dalam meningkatkan efektivitas laba.

4. Bagi Akademisi

Penelitian ini dapat menjadi masukan bagi pemerintah daerah dalam merumuskan kebijakan, program pembinaan, serta pendampingan bagi pelaku UMKM agar mampu meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha di Kabupaten Cirebon.

G. Sistematika Penelitian

Agar pembaca dapat dengan mudah memahami uraian penelitian secara sistematis, maka peneliti membuat sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN, Bab pendahuluan menyajikan penjelasan gambaran keseluruhan penelitian berkaitan dengan permasalahan yang sedang diteliti, meliputi latar belakang penelitian, identifikasi masalah, batasan masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI, Bab ini menyajikan teori-teori yang relevan dengan topik penelitian, hasil penelitian terdahulu, dan pengembangan hipotesis yang disusun berdasarkan teori maupun logika penelitian atau kerangka konseptual yang merangkum hubungan antar variabel yang diteliti.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN, Bab ini menguraikan tentang tahapan-tahapan dalam penelitian yaitu jenis dan pendekatan penelitian, jenis dan sumber data, teknik dan pengumpulan data, definisi operasional variabel, dan metode dalam melakukan analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN, Bab ini memaparkan uraian mengenai objek penelitian, menyajikan hasil analisis data, serta membahas temuan secara komprehensif yang menghubungkan temuan penelitian dengan hipotesis, teori, maupun hasil penelitian terdahulu, disertai implikasi yang dapat ditarik dari hasil analisis tersebut.

BAB V PENUTUP, dalam bab penutup berisi rangkuman-rangkuman dari hasil yang diperoleh berdasarkan rangkaian penelitian disertai dengan saran terkait penelitian yang dilakukan.