

# Yuliana Dut

*by* UNITRI Press

---

**Submission date:** 11-Jun-2024 10:21PM (UTC-0500)

**Submission ID:** 2273071078

**File name:** Yuliana\_Dut.docx (120.31K)

**Word count:** 1735

**Character count:** 11558

**PENGARUH AKSES KEUANGAN TERHADAP PERTUMBUHAN UKM PADA  
FURNITURE INDUSTRIAL DI KECAMATAN DAU KOTA MALANG**

**SKRIPSI**

**MANAJEMEN**



**Oleh :**

**YULIANA DUT**

**2020120066**

**4**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS TRIBHUWANA TUNGGADDEWI**

**MALANG**

**2024**

## **RINGKASAN**

Semua individu mempunyai hak mendasar untuk mengakses keuangan, yang memainkan peran penting dalam meningkatkan kualitas hidup masyarakat. Memiliki rekening bank, yang nantinya dapat diperluas untuk mencakup produk dan layanan keuangan tambahan seperti asuransi, pembiayaan, investasi, dan program pensiun, merupakan salah satu cara untuk memenuhi permintaan akan produk dan layanan keuangan pada tingkat paling dasar.

akses keuangan berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan UKM pada Furniture Industrial Malang, artinya semakin baik dukungan dari akses keuangan mampu meningkatkan pertumbuhan UKM. Akses keuangan yang mempengaruhi pertumbuhan UKM seperti menggunakan fasilitas lembaga keuangan (kredit) untuk menambah modal kerja, memiliki rekening bank, menggunakan akses internet banking dan membuat laporan keuangan sesuai standar keuangan.

**Kata Kunci :** Akses Keuangan, Pertumbuhan UKM

**PENDAHULUAN****1.1. Latar Belakang**

Telah terbukti bahwa usaha kecil dan menengah (UKM) berkontribusi terhadap perekonomian negara. Ini telah terbukti sejak awal krisis keuangan 1997–1998, ketika hanya UKM yang bertahan. Kurangnya akses mereka terhadap layanan keuangan adalah masalah utama bagi UKM dalam pertumbuhan, keberhasilan, dan kinerja. Hal ini terutama berlaku pada lembaga-lembaga formal, seperti bank dan non-bank (Ahiawodzi & Adade, 2012; Angilella & Mazzù, 2015; Fowowe, 2017; Ikasari dkk., 2016; Machmud & Huda, 2011). Disebutkan bahwa aksesibilitas keuangan sangat penting bagi keberhasilan dan kinerja UKM. UKM akan sulit mendapatkan sumber keuangan jika usaha mereka yang akan didanai secara internal tidak mendapat dukungan dari lembaga keuangan luar.

Di beberapa wilayah Indonesia, bisnis furnitur masih menjadi pilihan lapangan kerja yang populer. Hal ini disebabkan sektor furnitur Indonesia masih memiliki reputasi yang baik di kancah perdagangan global (Arif, 2009). Ada beberapa perusahaan furniture di Indonesia salah satunya di Kecamatan Dau Malang yang merupakan pusat industri mebel dengan ciri khas tersendiri.

Hal ini memiliki potensi besar untuk diperluas lebih lanjut dan memberikan dampak yang lebih besar terhadap perekonomian lokal. Selain itu, terdapat potensi ekonomi di sini dan pertumbuhannya harus didukung agar mampu mendukung perekonomian lokal dan nasional (Tjahyono, 2010). Ada toko furniture di Kota Malang bernama CV Furniture Industrial. Di Kecamatan Dau Malang, usaha mebel CV Furniture Industrial memiliki banyak produsen baik badan hukum maupun perseorangan, serta pengrajin mebel dengan pendapatan cukup tinggi.

Dengan dana yang sangat kecil, sebuah perusahaan furnitur kecil menjadi landasan bagi perusahaan furnitur ini. Perusahaan ini berdiri sejak tahun 2016. Perusahaan furniture ini khusus memproduksi furniture berbahan kayu jati sehingga tetap menjaga kualitas barangnya. Furniture berkualitas premium dalam bentuk tradisional dan minimalis menjadi andalan produksi CV Furniture Industrial. Selain itu, CV Furniture Industrial memproduksi furniture dalam ruangan seperti meja makan, kursi, meja, dan lemari.

Selain itu, CV Furniture Industrial menjual barang dagangannya di sejumlah lokasi Kota Malang. Meskipun demikian, Kota Malang menghadapi persaingan dari sejumlah perusahaan furniture yang berbeda, sehingga berdampak kecil terhadap penjualan dari tahun ke tahun.

Kualitas dan desain produk merupakan faktor penentu utama keputusan pembelian pelanggan dalam hal furniture. Ketika melakukan pembelian, seorang konsumen harus memilih antara dua pilihan atau lebih (Schiffman Dan Kanuk, 2008:485). Konsumen membuat keputusan berbeda tentang setiap elemen kehidupan sehari-hari secara teratur. Namun, ada kalanya kita mengambil keputusan tanpa mempertimbangkan langkah-langkah yang terlibat dalam proses pengambilan keputusan tersebut. Dalam mengambil keputusan, seseorang harus mempunyai akses terhadap kemungkinan-kemungkinan lain (Schiffman dan Kanuk, 1008:485). Seorang pelanggan berada dalam posisi untuk mengambil keputusan jika mereka diberikan pilihan untuk membeli sesuatu atau tidak membeli sesuatu, atau jika mereka dapat memilih bagaimana menggunakan waktu mereka. Namun, jika pelanggan tidak mempunyai pilihan selain **memilih dan benar-benar** keterpaksaan membeli **tertentu atau** memutuskan tindakan tertentu, maka keadaan **menyendiri tanpa pilihan lain** bukanlah suatu keputusan.

**Karena konsep kualitas sendiri pada dasarnya bersifat relatif, yaitu bergantung pada sudut pandang atau karakteristik yang digunakan untuk menentukan karakteristik dan** spesifikasinya, ada banyak faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian Anda. **Kualitas** akan menguntungkan dalam jangka panjang jika dilihat lebih jauh. Hal ini karena adanya manfaat **eksternal yang diperoleh dari kepuasan pelanggan dan manfaat internal yang diperoleh dari peningkatan efisiensi produk** (Ratnasari dan Aksa, 2011: 104). Untuk alasan ini, bisnis harus memahami perilaku pelanggan terkait pembelian. Perilaku konsumen adalah ketika orang mencari produk atau jasa apa yang mereka butuhkan. menjelaskan dengan keputusan untuk membeli barang atau jasa.

Karena **desain sangat penting terutama dalam produksi dan pemasaran**, keputusan pembelian dapat dipengaruhi oleh desain produk. Pengembangan desain, kinerja, kesesuaian, daya tahan, resolusi, peningkatan kemampuan dan gaya adalah semua faktor yang harus dipertimbangkan. **Produk yang dirancang dengan baik adalah produk yang** secara visual menarik **dan mudah dibuka, dipasang, digunakan, diperbaiki, dan disimpan** oleh pelanggan dan perusahaan. **Desainer harus menjelaskan semua hal ini. Pendapat tentang desain yang baik sangat meyakinkan, terutama bagi perusahaan start-up dan perusahaan produk konsumen kecil yang tidak memiliki banyak uang untuk iklan** (Kotler dan Keller, 2009: 11).

**Desain** produk dan kualitas **yang** ditawarkan CV Furniture Industrial membedakannya dengan retailer furniture lainnya. Banyak pelanggan atau wisatawan yang sering menggunakan toko ini untuk membeli barang di toko furniture CV.Furniture Industrial. Pelanggan dapat memilih berbagai gaya furnitur di toko furniture CV Furniture Industrial, termasuk minimalis, klasik, dan modern. Ada beberapa elemen penting yang perlu diperhatikan saat memilih jenis furniture.

Letak bisnis furniture CV.Furniture Industrial yang strategis di sepanjang jalan utama membuatnya mudah untuk ditemukan. <sup>10</sup> Bukan hanya kalangan menengah atas saja, bahkan kalangan menengah ke bawah pun sering mengunjungi toko furniture CV.Furniture Industrial untuk membeli barang-barang furniture. Namun hal ini tidak menutup kemungkinan bahwa jika manajemen mampu memahami perilaku pelanggan, perusahaan furnitur ini akan sibuk dengan bisnisnya.

Toko furnitur CV.Furniture Industrial ini harus sangat mencermati hal ini karena secara tidak langsung berdampak pada kemampuan perusahaan untuk bertahan dan juga berdampak pada terjalannya hubungan jangka panjang dengan <sup>14</sup> pelanggan. Jika pelanggan memiliki pengalaman yang baik dengan pembelian sebelumnya, kemungkinan besar mereka akan melakukan pembelian lagi.

Usaha kecil dan menengah (UKM) menyumbang sekitar 58% PDB Indonesia dan dapat mempekerjakan hingga 97% angkatan kerja <sup>1</sup> (Adomako et al., 2015; Ahiawodzi & Adade, 2012). Demi kesejahteraan masyarakat dan perluasan perekonomian, peluang usaha kecil dan menengah harus terus ditingkatkan. Akses terhadap pembiayaan merupakan komponen kunci dalam perluasan kinerja perusahaan bagi UKM (Fowowe, 2017; Harash et al., 2014). Namun akses terhadap modal masih menjadi hambatan besar bagi keberlanjutan usaha (Lee et al., 2013, 2015; Venturelli, 2008). Di Indonesia, tingkat penyerapan dana oleh UKM masih relatif rendah. <sup>1</sup> Data situs resmi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) RI per Oktober 2020 menunjukkan, dari pembiayaan yang diberikan, hanya <sup>1</sup> 15,58 persen atau Rp 72,949 miliar yang efektif diserap oleh UKM. Usaha kecil menyerap 4,32 persen atau <sup>1</sup> 20,244 miliar rupiah, sedangkan usaha menengah menyerap <sup>1</sup> 11,26 persen atau 52,705 miliar rupiah. Angka ini masih masuk dalam kategori rendah. Grafik ini menunjukkan berlanjutnya kesulitan yang dialami UKM dalam memperoleh pembiayaan bank.

Permasalahan pengelolaan dan administrasi keuangan UKM yang belum memadai menjadi penyebab lemahnya penyaluran dana. Inisiatif khusus pemerintah untuk membantu

UKM memiliki akses terhadap bank sehingga mereka dapat bekerja sama dengan bank tersebut untuk memberikan Kredit Usaha Rakyat (KUR). Sebenarnya, OJK mengumumkan kebijakan crowdfunding ekuitas untuk membantu UKM dalam meningkatkan modal melalui penawaran saham berbasis teknologi. Meskipun demikian, analisis terhadap karakteristik internal perusahaan yang mencerminkan kualitas dan kemampuan beradaptasi keuangan perusahaan juga diperlukan.

Tidak dapat dipungkiri bahwa untuk mendanai dan mengembangkan usahanya, UKM juga membutuhkan pembiayaan. Namun, karena kekurangan keuangan, UKM seringkali kesulitan mendapatkan layanan keuangan untuk mencapai hal ini (Machmud & Huda, 2011). UKM dikategorikan sebagai usaha unbankable oleh lembaga keuangan resmi. Bagi UKM, <sup>1</sup>pinjaman bank merupakan sumber pendanaan eksternal yang signifikan. Namun terkadang, birokrasi menghalangi UKM untuk mengajukan permohonan pendanaan. Inilah alasan penelitian ini melihat bagaimana keputusan pembayaran kredit, budaya keuangan, dan persaingan mempengaruhi kemampuan masyarakat untuk memperoleh jasa keuangan.

<sup>11</sup> Industri mebel merupakan salah satu perusahaan kecil dan menengah (UKM) yang ada di Kota Malang. Furniture industri, kadang-kadang disebut furnitur, adalah produk yang digunakan dalam rumah tangga dan oleh karena itu bukan merupakan barang mewah melainkan sesuatu yang benar-benar dibutuhkan masyarakat. Berdasarkan data yang dihimpun mengenai kapasitas produksi furniture hasil karya perajin Kota Malang antara tahun 2018 hingga 2023, UKM tersebut mampu tetap beroperasi dan menjalankan perannya dalam produksi barang dan jasa dalam menghadapi persaingan yang ketat. Hal ini masuk akal mengingat karakteristik dan potensi pengembangan sektor usaha mikro dan kecil (UKM). UKM mempunyai kemampuan untuk bangkit kembali dan menopang keberlangsungan perusahaan. Kelompok UKM bidang usaha industri pengolahan kayu meliputi UKM industri mebel. Sektor furnitur terus memiliki reputasi positif <sup>17</sup> baik secara lokal maupun internasional hingga saat ini. <sup>15</sup> Salah satu barang kayu yang digunakan dalam rumah adalah furnitur yang dibutuhkan setiap orang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Industri Mebel dan Kerajinan Nasional merupakan salah satu sektor prioritas karena bersifat padat karya dan berorientasi ekspor. Untuk membantunya tumbuh dan tetap kompetitif, pemerintah melalui Kementerian Perindustrian telah berkolaborasi dengan pelaku usaha untuk menyusun rencana aksi.

Pada kenyataannya, UKM menghadapi berbagai permasalahan baik finansial maupun non-finansial yang mungkin menghambat kemampuan mereka untuk berkembang. Buruknya

kinerja keuangan UKM merupakan salah satu permasalahan yang masuk dalam kategori permasalahan keuangan. Menurut Tho'in (2015), evaluasi kinerja keuangan dapat membantu bisnis dalam beberapa cara, termasuk membantu mereka memilih strategi bisnis masa depan dan mengevaluasi kinerja organisasi secara keseluruhan. Menurut Sucipto (2003), kinerja keuangan mengacu pada metrik tertentu yang digunakan untuk menilai seberapa baik suatu bisnis atau organisasi menghasilkan keuntungan. Oleh karena itu, diperlukan inisiatif strategis untuk meningkatkan kinerja keuangan UKM. Untuk mempertanggungjawabkan pengelolaan dan tanggung jawab mereka dengan lebih baik, UKM dapat memperoleh manfaat dari peningkatan literasi keuangan mereka. Berdasarkan penjelasan diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul tersebut **PENGARUH AKSES KEUANGAN TERHADAP PERTUMBUHAN UKM ( Study kasus pada UKM Furniture Industrial )**

## 1.2. Rumusan Masalah

Apakah akses keuangan dapat mempengaruhi pertumbuhan UKM?

## 1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari pada riset berikut ialah sebagai mengetahui dan menganalisa dampak Akses Keuangan Pada Pertumbuhan UKM Furniture Industrial.

## 1.4. Manfaat penelitian

Manfaat dari penulisan proposal ialah:

### 1. Manfaat Teoritis

- a. Bagi institusi, proposal ini bisa menjadi bahan ajuan Universitas dalam mewujudkan suatu Impian dimasa yang akan datang.
- b. Bagi instansi, proposal ini bisa menjadi bahan pertimbangan bagi pemerintah untuk meningkatkan terkait modal usaha pada UKM

### 1. Manfaat praktis

- a. Proposal ini dapat digunakan acuan untuk bahan referensi selanjutnya untuk mahasiswa atau peneliti d pengupayaan untuk dorong supaya peka dan kritis terkait dengan permasalahan yang sudah dipaparkan pada riset ini.
- b. Proposal ini dapat menambah wawasan terkait efektivitas akses keuangan yang terbatas pada UKM.

### 2. Manfaat Akademis



Penelitian Ini diharapkan menjadi sumber data maupun informasi mengenai kajian dan bahan evaluasi sebagai sarana memperbaiki untuk instansi terutama dalam akses keuangan terhadap pertumbuhan UKM.

3. Manfaat bagi peneliti selanjutnya

Harapannya riset berikut bisa menjadikan referensi untuk riset yang selanjutnya

# Yuliana Dut

## ORIGINALITY REPORT

20%

SIMILARITY INDEX

19%

INTERNET SOURCES

2%

PUBLICATIONS

5%

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

1	<a href="http://aliansi.ugr.ac.id">aliansi.ugr.ac.id</a> Internet Source	4%
2	<a href="http://www.scribd.com">www.scribd.com</a> Internet Source	4%
3	<a href="http://ejurnalunsam.id">ejurnalunsam.id</a> Internet Source	2%
4	<a href="http://rinjani.unitri.ac.id">rinjani.unitri.ac.id</a> Internet Source	1%
5	Submitted to Sriwijaya University Student Paper	1%
6	Submitted to IAIN Purwokerto Student Paper	1%
7	<a href="http://docplayer.info">docplayer.info</a> Internet Source	1%
8	<a href="http://repository.usd.ac.id">repository.usd.ac.id</a> Internet Source	1%
9	<a href="http://etd.umy.ac.id">etd.umy.ac.id</a> Internet Source	1%

10	<a href="http://otoabhe.blogspot.com">otoabhe.blogspot.com</a> Internet Source	1 %
11	<a href="http://scholar.unand.ac.id">scholar.unand.ac.id</a> Internet Source	1 %
12	<a href="http://id.123dok.com">id.123dok.com</a> Internet Source	1 %
13	<a href="http://bppjambi.info">bppjambi.info</a> Internet Source	<1 %
14	<a href="http://iklaninstan.web.id">iklaninstan.web.id</a> Internet Source	<1 %
15	<a href="http://m.g-priority.com">m.g-priority.com</a> Internet Source	<1 %
16	<a href="http://repository.ubb.ac.id">repository.ubb.ac.id</a> Internet Source	<1 %
17	<a href="http://zombiedoc.com">zombiedoc.com</a> Internet Source	<1 %

Exclude quotes On

Exclude matches Off

Exclude bibliography On

# Yuliana Dut

---

PAGE 1

---

PAGE 2

---

PAGE 3

---

PAGE 4

---

PAGE 5

---

PAGE 6

---

PAGE 7

---

PAGE 8

---