

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pandemi Covid-19 yang muncul pada penghujung tahun 2019 telah membawa dampak besar bagi dunia usaha di seluruh dunia. Fenomena ini adalah salah satu peristiwa paling mendalam dalam sejarah kontemporer yang memengaruhi berbagai aspek kehidupan manusia, termasuk ekonomi dan dunia bisnis. Caraka et al. (2020) menyebutkan bahwa akibat pembatasan berskala besar selama pandemi Covid-19, masyarakat mengalami kerugian ekonomi yang cukup parah.

Tidak dapat diabaikan bahwa pandemi Covid-19 telah memicu krisis ekonomi serta memberikan dampak yang serius terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Dalam penelitian yang dilakukan oleh Hernikawati (2022) menyebutkan bahwa dibandingkan sebelum terjadinya pandemi Covid-19, UMKM mengalami penurunan pada segi jumlah pendapatan yaitu sebanyak 53,76%, penurunan jumlah penjualan sebesar 53,76%, penurunan jumlah produksi sebesar 50%, pengurangan jumlah karyawan mencapai 44,62%.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah sangat penting bagi perekonomian suatu negara. Hartarto (2021) menyebutkan bahwa peran dan andil UMKM dalam perekonomian dapat dilihat dari penyerapan tenaga kerja, jumlah unit usaha, dan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Hartarto juga menyebutkan bahwa berdasarkan data ADB,

kontribusi UMKM terhadap PDB antarnegara bervariasi, seperti Indonesia (60,5%), Korea Selatan (37,8%), Jerman (53,8%), Vietnam (40%), dan Jepang (53%). Begitu juga kontribusi UMKM terhadap penyerapan tenaga kerja juga bervariasi antarnegara seperti Indonesia (96,9%), Korea Selatan (83,1%), Jerman (79%), Vietnam (38%), dan Jepang (70%) (Hartarto, 2021).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah merujuk kepada klasifikasi bisnis berdasarkan ukuran dan skala operasional mereka. Pengertian UMKM berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pada Pasal 1 adalah sebagai berikut (Badan Pemeriksa Keuangan Republik Indonesia, 2021):

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini.
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Peraturan Pemerintah ini.

- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha menengah sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini.

Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dikelompokkan berdasarkan modal usaha atau hasil penjualan tahunan. Modal usaha merupakan modal sendiri dan modal pinjaman untuk menjalankan kegiatan usaha. Berikut adalah kriteria UMKM dengan indikator modal usaha dan hasil penjualan tahunan berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pada Pasal 35 adalah sebagai berikut (Badan Pemeriksa Keuangan Republik Indonesia, 2021):

Tabel 1.1
Kriteria Usaha Mikro, Kecil, Menengah Berdasarkan Modal Usaha

Kategori Usaha	Modal Usaha
Mikro	Rp. \leq 1.000.000.000,00
Kecil	Rp. $>$ 1.000.000.000,00 s.d \leq 5.000.000.000,00
Menengah	Rp. $>$ 5.000.000.000,00 s.d \leq 10.000.000.000,00

Jumlah modal usaha yang disebutkan di atas tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Sedangkan kriteria UMKM berdasarkan hasil penjualan tahunan adalah sebagai berikut:

Tabel 1.2
Kriteria Usaha, Mikro, Kecil, dan Menengah Berdasarkan Hasil
Penjualan Tahunan

Kategori Usaha	Modal Usaha
Mikro	Rp. \leq 2.000.000.000,00
Kecil	Rp. $>$ 2.000.000.000,00 s.d \leq 15.000.000.000,00
Menengah	Rp. $>$ 15.000.000.000,00 s.d \leq 50.000.000.000,00

Pelaku usaha yang telah melakukan kegiatan usahanya sebelum berlakunya Peraturan Pemerintah akan menerima kemudahan, perlindungan, dan pemeberdayaan yang ditujukan kepada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang dapat mencapai target hasil penjualan tahunan seperti yang telah disebutkan pada tabel di atas.

Pemerintah dan organisasi ekonomi sering memberikan perhatian khusus pada UMKM karena peran penting mereka dalam perekonomian. Namun, saat pandemi Covid-19, para pelaku UMKM menghadapi tantangan baru akibat pembatasan sosial, penutupan bisnis, dan perubahan perilaku konsumen yang cepat. Sehingga, selama masa pandemi terjadi perubahan dalam pola konsumsi masyarakat terhadap barang dan jasa, yaitu beralih dari transaksi offline ke online (Dewi Cania et al., 2021). Dampak dari kesulitan dalam menjalankan bisnis telah mengakibatkan banyak tenaga kerja harus dirumahkan (Hernikawati, 2022). Akibatnya, UMKM mengalami tekanan yang signifikan pada kesehatan keuangan mereka, yang dalam banyak kasus dapat mengakibatkan kerugian finansial.

Financial distress merupakan kondisi dimana perusahaan sedang mengalami kesulitan keuangan (Dirman, 2020). Pada tahap ini penurunan

kondisi keuangan terjadi pada perusahaan sebelum terjadinya kebangkrutan atau likuidasi (Idi & Borolla, 2021).

Dalam penelitian Caraka et al. (2020) menunjukkan bahwa selama Covid-19 terdapat kerugian ekonomi yang parah pada semua lapisan masyarakat akibat pembatasan berskala besar. Pelaku UMKM secara alami menghadapi kesulitan dalam mencapai target-target yang biasanya dicapai saat perekonomian normal. Perubahan pola ini mendorong para pelaku UMKM untuk beradaptasi agar tetap dapat bertahan dan berkembang dalam menghadapi situasi *new normal*.

Dalam konteks Islam, Allah menegaskan pentingnya berusaha dan memanfaatkan sumber daya alam untuk kepentingan umat manusia guna mendapatkan rezeki yang halal. Dengan demikian, ketika menunjukkan sikap malas dan tidak berusaha, tindakan tersebut bertentangan dengan perintah Allah yang melarang kemalasan dalam mencari nafkah.

Seperti yang tertuang dalam Al-Qur'an surah Al Mulk ayat 15:

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذَلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ

رِزْقِهِ ۗ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ

Artinya: Dia-lah yang menjadikan bumi untuk kamu yang mudah dijelajahi, maka jelajahilah di segala penjurunya dan makanlah sebagian dari rezekinya. Dan hanya kepada-Nyalah kamu (kembali setelah) dibangkitkan.

Setiap Muslim (khususnya) harus bertanggung jawab dalam bekerja. Karena bekerja merupakan salah satu faktor utama yang memungkinkan manusia mencari nafkah (rezeki). Allah telah melapangkan bumi dan

seisinya dengan berbagai fasilitas yang dapat dimanfaatkan oleh manusia untuk mencari nafkah.

Ketika pandemi Covid-19 telah mengubah pola kerja global secara signifikan, maka tindakan yang dapat dilakukan para UMKM adalah melakukan penyesuaian besar-besaran guna menjaga kualitas hidup dan eksistensi. Meskipun pembatasan mobilitas yang sengaja diterapkan justru menjadi kendala dan juga memicu kesulitan, namun di sisi lain pembatasan pergerakan tersebut telah membuka peluang yang luas bagi individu dan pelaku usaha untuk mencapai potensinya dan mengubahnya menjadi sesuatu yang menguntungkan dari segi finansial.

Menurut informasi Lisna (2022), disebutkan bahwa setelah dilakukan analisis kerentanan perdagangan, UMKM yang terletak di Pulau Jawa, terutama di wilayah Jabodetabek yang merupakan tulang punggung perekonomian nasional, dinilai memiliki tingkat ketahanan yang tinggi atau tidak rentan (resilien). Sedangkan untuk daerah di luar Pulau Jawa, hampir semua UMKM berada dalam kategori yang rentan.

Temuan ini sejalan dengan hasil survei tahunan mengenai Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang dilakukan oleh Pemerintah pada tahun 2019. Lisna (2022) menyebutkan bahwa mayoritas UMKM berada di Pulau Jawa. Data dari survei pemerintah tersebut mengungkapkan bahwa dari total 4,3 juta pelaku UMKM di Indonesia, sekitar 62,26% dari jumlah tersebut terkonsentrasi di Pulau Jawa. Khususnya, provinsi Jawa Timur dan Jawa Barat menjadi daerah dengan jumlah pelaku UMKM

terbanyak, dengan masing-masing memiliki lebih dari 500.000 pelaku UMKM. Angka ini sangat jauh dibandingkan dengan provinsi lain terlebih provinsi yang berada di luar Pulau Jawa.

Berdasarkan data dari Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Provinsi Kepulauan Bangka Belitung, berikut salah satu data UMKM yang berada di luar Pulau Jawa yaitu Provinsi Kepulauan Bangka Belitung pada tahun 2022.

Tabel 1.3
Jumlah UMKM di Provinsi Kepulauan Bangka Belitung

NO	KAB/KOTA	SKALA USAHA			
		MIKRO	KECIL	MENENGAH	JUMLAH
1	Pangkalpinang	24.347	718	144	25.209
2	Bangka	31.379	676	0	32.055
3	Bangka Tengah	23.571	1081	14	24.666
4	Bangka Barat	36.211	12	0	36.223
5	Bangka Selatan	34.271	90	0	34.361
6	Belitung	20.224	774	7	21.005
7	Belitung Timur	16.098	379	35	16.540
		186.101	3.730	100	189.971

Pemilik usaha yang sulit beradaptasi dengan perubahan pola akibat pandemi pada akhirnya mengalami penurunan penjualan dan berakibat pada *financial distress* atau kesulitan keuangan. Oleh karena itu, UMKM harus memiliki kemampuan dalam menghadapi lingkungan yang dinamis bahkan mampu mengubahnya menjadi keunggulan kompetitif dengan melakukan optimalisasi sumber daya yang ada. Hal ini sejalan dengan pandangan Yaya et al. (2022) yang menyatakan bahwa Covid-19 kemungkinan besar akan memicu penciptaan produk atau layanan baru yang inovatif sebagai cara untuk melakukan diversifikasi dan meningkatkan peluang kelangsungan

hidup perusahaan. Hal ini biasa disebut dengan *dynamic capability* atau kemampuan dinamis. Dengan demikian, penelitian ini menggunakan teori *dynamic capability*.

Ketika pemilik usaha dituntut untuk mampu menyesuaikan diri terhadap perubahan signifikan pada lingkungan yang terjadi secara tiba-tiba, baik saat terjadinya pandemi bahkan setelah keadaan kembali normal, inovasi adalah salah satu langkah yang dapat dilakukan oleh para pelaku usaha agar tetap dapat menghasilkan pendapatan untuk menghindari kesulitan keuangan yang berdampak pada keberlanjutan usaha. Hasil penelitian Mustikowati & Tysari (2020) menunjukkan bahwa inovasi berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan. Rahmadiane (2023) membuktikan bahwa inovasi dan kreativitas sangat menunjang keberlangsungan UMKM. Jaya Saputra & Salim (2020) mengatakan bahwa perusahaan harus fokus melakukan inovasi agar dapat tetap bertahan.

Inovasi adalah penciptaan ide atau konsep baru yang awalnya muncul untuk memasuki suatu budaya melalui proses teknis, komersial, dan sosial (Wedhani et al., 2023). Inovasi dapat diterapkan dalam berbagai bidang kehidupan termasuk bisnis, teknologi, sains, budaya, dan sosial. Inovasi juga merupakan solusi baru untuk menawarkan nilai produk terbaik kepada pelanggan (Taufiq et al., 2020). Hendro (2011) menyebutkan beberapa jenis inovasi, yaitu inovasi produk, inovasi pemasaran, inovasi proses, inovasi teknikal, dan inovasi admisnistrasi.

Inovasi menjadi kebutuhan mendasar yang kemudian akan menghasilkan peningkatan dalam aspek kinerja UMKM. Susilo et al. (2022) mengatakan bahwa keunggulan berinovasi dalam proses, produk, struktur organisasi, dan strategi pemasaran akan membawa daya tarik yang berbeda dibandingkan dengan kompetitor. Oleh karena itu, jika pelaku UMKM mampu berinovasi, maka kapasitas pembelian masyarakat dapat tetap konsisten atau bahkan meningkat. Ketika terjadi peningkatan penjualan, maka pertumbuhan laba juga akan turut meningkat yang kemudian akan memungkinkan para pelaku UMKM untuk meningkatkan kinerjanya secara optimal.

Yaya et al. (2022) menyebutkan bahwa resesi seperti Covid-19 kemungkinan besar akan memicu penciptaan produk atau layanan baru yang inovatif sebagai cara untuk melakukan diversifikasi dan meningkatkan ketahanan, yaitu peluang kelangsungan hidup perusahaan (dalam konteks penelitian ini yaitu UMKM). Namun kenyataannya selama pandemi Covid-19 terdapat kerugian ekonomi yang parah pada semua lapisan masyarakat akibat pembatasan berskala besar (Caraka et al., 2020). Usaha Mikro Kecil dan Menengah mengalami penurunan pada segi jumlah pendapatan, jumlah penjualan, jumlah produksi dan bahkan pengurangan jumlah karyawan saat terjadi pandemi (Hernikawati, 2022).

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian terdahulu yang diteliti oleh Mustika et al. (2018) dengan judul Pengaruh Modal Intelektual Terhadap *Financial Distress* (Studi pada Perusahaan Pertambangan dan

Manufaktur). Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal intelektual yang diukur dengan VAIC (*Value added intellectual coefficient*) mempengaruhi *financial distress* baik pada perusahaan pertambangan maupun perusahaan manufaktur.

Penelitian ini dimodifikasi dengan menggantikan variabel independen. Jika pada penelitian sebelumnya menggunakan modal intelektual dengan pengukuran menggunakan VAIC, maka pada penelitian ini menggunakan variabel inovasi produk, inovasi pemasaran dan inovasi proses. Eryafdi et al. (2022) menyebutkan bahwa *Intellectual capital* atau modal intelektual adalah aset tidak berwujud yang dapat mengacu pada ilmu pengetahuan atau informasi yang dimiliki oleh individu. Hal ini merupakan sumber daya berbasis pengetahuan yang memiliki potensi untuk meningkatkan kinerja perusahaan apabila dimanfaatkan secara efektif. Eryafdi et al. (2022) juga menyebutkan bahwa kemampuan untuk bersaing serta munculnya inovasi dapat dijadikan sebagai prediksi *financial distress*. Yaya et al. (2022) menyatakan bahwa diversifikasi sebagai strategi tangguh yang penting bagi kelangsungan usaha milik desa wisata dalam resesi Covid-19.

Pada penelitian ini juga akan menggunakan teori *dynamic capability* untuk menggambarkan kemampuan pelaku usaha dalam menghadapi lingkungan yang terus berubah-ubah (dinamis) seperti saat terjadinya pandemi Covid-19 yang mana hal tersebut memiliki dampak terhadap keuangan UMKM. Shastitko & Golovanova (2016) yang menyatakan

bahwa *dynamic capability* adalah kapabilitas lebih tinggi yang mensyaratkan kemampuan perusahaan untuk mewujudkan inovasi. Teece et al. (2016) menyebutkan bahwa kemampuan dinamis yang kuat diperlukan untuk menumbuhkan ketangkasan organisasi yang diperlukan mengatasi ketidakpastian yang mendalam, seperti yang dihasilkan oleh inovasi.

Penelitian ini akan dilakukan pada sejumlah UMKM yang ada di Kecamatan Gerunggang, Kota Pangkalpinang. Berdasarkan data yang diperoleh dari Dinas Koperasi, Perdagangan dan UMKM Kota Pangkalpinang, pada awalnya jumlah pelaku UMKM pada tahun 2019 berjumlah 23.112 pelaku usaha, namun mengalami peningkatan pada pertengahan tahun tepatnya di bulan Juni tahun 2022 yaitu menjadi 24.521 pelaku usaha. Kemudian total pelaku UMKM yang tercatat selama tahun 2022 semakin bertambah menjadi 25.209 pelaku usaha. Fenomena peningkatan jumlah pelaku usaha setelah terjadinya pandemi Covid-19 di Kota Pangkalpinang tersebut akan sangat relevan dengan penelitian ini.

Berdasarkan data yang dipaparkan oleh Deny (2021), subsektor kuliner di Indonesia menyumbang Rp455,44 triliun atau sekitar 41% dari total PDB kreatif yang totalnya sebesar Rp1.134,9 triliun pada tahun 2020. Kepala Dinas Koperasi, Perdagangan dan UMKM Kota Pangkalpinang mengatakan bahwa UMKM yang paling mendominasi yaitu UMKM dari sektor kuliner (Hasanah, 2022). Berdasarkan informasi tersebut, Kecamatan Gerunggang menjadi target penelitian yang tepat dikarenakan Kecamatan Gerunggang memiliki *spot* khusus jajanan kuliner yaitu di Taman Dealova.

Dengan adanya peningkatan pelaku UMKM setelah terjadinya pandemi Covid-19 atau saat keadaan kembali normal menjadi sangat relevan dengan penelitian ini yang menganalisis mengenai pengaruh inovasi produk, inovasi pemasaran dan inovasi proses terhadap kemungkinan *financial distress*.

Banyak penelitian terdahulu yang meneliti pengaruh rasio aktivitas terhadap *financial distress*. Seperti penelitian yang dilakukan oleh Aisyah et al. (2017); Kartika & Hasanudin (2019); Nursidin (2021); Permadi & Isyuardhana (2020); Yudiawati & Indriani (2016) dan masih banyak lagi. Selain rasio aktivitas, peneliti terdahulu juga banyak meneliti hubungan rasio keuangan menggunakan profitabilitas, *leverage*, likuiditas, arus kas, total aset dan rasio keuangan lainnya terhadap *financial distress*. Seperti pada penelitian yang dilakukan oleh Akmalia (2020); Andreini & Safrida (2023); Damajanti et al. (2021); A. S. Dewi et al. (2022); Kartika & Hasanudin (2019); Rusli & Dumaris (2020); Septiani et al. (2021); Sucipto & Muazaroh (2016); Wibowo & Musdholifah (2017). Selain itu penelitian yang dilakukan oleh Andreini & Safrida (2023); Atika et al. (2013); Dirman (2020); Jaya Saputra & Salim (2020); Wahyudi & Tristiarto (2020) juga turut ambil andil dalam melakukan penelitian mengenai hubungan rasio keuangan terhadap *financial distress*. Namun sulit menemukan penelitian yang meneliti pengaruh inovasi terhadap *financial distress*.

Mengingat banyaknya pelaku usaha yang terkena dampak dari pandemi Covid-19, sehingga dari latar belakang tersebut pelaku usaha perlu

melakukan penyesuaian diri terhadap lingkungan dinamis demi keberlanjutan usaha dengan cara terus berinovasi. Oleh karena itu, peneliti merasa tertarik dan perlu melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul “Pengaruh Inovasi Produk, Inovasi Pemasaran, dan Inovasi Proses Terhadap Kemungkinan *Financial Distress* Berdasarkan Teori *Dynamic Capability*” untuk mengetahui pengaruh inovasi produk, inovasi pemasaran dan inovasi proses terhadap kemungkinan terjadinya *financial distress* di saat menghadapi lingkungan yang dinamis. Dengan adanya penelitian ini juga dapat memberikan kontribusi berupa pengetahuan kepada UMKM dalam pengambilan keputusan ketika terjadi *financial distress*. Sehingga, harapannya ke depan dengan hasil penelitian ini UMKM dapat lebih bijak dalam pengambilan keputusan jika terjadi kondisi yang dapat mengancam keberlanjutan usaha mereka.

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah penelitian ini, yaitu:

- a. Apakah inovasi produk berpengaruh negatif signifikan terhadap *financial distress*?
- b. Apakah inovasi pemasaran berpengaruh negatif signifikan terhadap *financial distress*?
- c. Apakah inovasi proses berpengaruh negatif signifikan terhadap *financial distress*?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini, yaitu:

- a. Untuk membuktikan secara empiris pengaruh inovasi produk terhadap kemungkinan *financial distress*
- b. Untuk membuktikan secara empiris pengaruh inovasi pemasaran terhadap kemungkinan *financial distress*
- c. Untuk membuktikan secara empiris pengaruh inovasi proses terhadap kemungkinan *financial distress*

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini, yaitu:

- a. Manfaat Teoritis

Melalui studi ini, diharapkan dapat meningkatkan pemahaman dalam bidang akuntansi melalui konsep atau teori yang berhubungan dengan *financial distress* karena hal ini dapat berdampak pada kelangsungan operasional perusahaan. Selain itu, diharapkan bahwa penelitian ini dapat menjadi panduan bagi peneliti di masa depan dengan mengembangkan variabel-variabel yang relevan dan merangkul cakupan yang lebih luas.

- b. Manfaat praktis

1. Bagi UMKM

Temuan dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi pedoman kepada UMKM dalam mengambil tindakan yang perlu

dilakukan untuk menjamin kelangsungan usaha yang berkelanjutan.

2. Bagi Masyarakat

Temuan dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi pedoman kepada masyarakat khususnya individu yang berkeinginan menjalankan usaha agar dapat lebih memahami permasalahan terkait keuangan yaitu *financil distress* yang dihadapi oleh UMKM.

3. Bagi Penulis

Melalui penelitian ini, penulis dapat lebih memperluas pemahaman mengenai tantangan keuangan yang dihadapi oleh UMKM serta mengembangkan keterampilan interpersonal yang diperoleh selama proses penelitian.