

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Saat ini peningkatan jumlah minimarket dan toko modern yang menyediakan barang kebutuhan sehari-hari menjadi fenomena umum di masyarakat. Namun, harga-harga di tempat-tempat ini sering kali jauh lebih tinggi dibandingkan dengan yang ditawarkan di warung. Warung, yang awalnya merupakan usaha sederhana yang dimulai dari rumah, tidak hanya berdampak pada ekonomi keluarga tetapi juga memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian nasional. Sebagai bagian dari UMKM, warung beroperasi pada skala kecil, namun dampaknya terasa besar baik di tingkat lokal maupun nasional (Bagus et al. 2024).

Menurut data dari Kementerian Koperasi dan UKM, kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Nasional mencapai 60,5% (Kementerian Keuangan RI, 2023). Pertumbuhan signifikan dalam bisnis UMKM memberikan dampak positif yang besar bagi ekonomi Indonesia. Data tersebut menunjukkan bahwa UMKM menyumbang 60,5% terhadap PDB Nasional, yang menegaskan potensi besar UMKM untuk terus berkembang dan memberikan kontribusi lebih besar bagi perekonomian negara. Salah satu contoh warung yang umum di sekitar pemukiman adalah Warung Madura. Meskipun sering berukuran kecil dan sederhana, Warung Madura berfungsi sebagai pusat kegiatan ekonomi mikro di lingkungan tersebut. Keberadaannya tidak hanya sebagai tempat untuk membeli barang, tetapi juga sebagai pusat interaksi sosial di masyarakat setempat. Di warung ini, tetangga dapat bertemu, berbincang, dan bertukar informasi,

menciptakan suasana kehangatan dan kebersamaan di tengah kesibukan kota. Warung Madura mencerminkan ketahanan dan fleksibilitas UMKM dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat, dengan menawarkan nilai tambah melalui pelayanan yang ramah, harga yang terjangkau, dan ketersediaan barang yang lengkap.

Orang-orang suku Madura dikenal sebagai suku perantau, yang tidak hanya merantau di dalam negeri tetapi juga hingga ke luar negeri. Mereka melakukan beragam usaha dan pekerjaan untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga di kampung halaman, dan berbagai daerah, terutama kota-kota besar di Indonesia seperti Surabaya, menjadi tujuan utama bagi orang Madura untuk merantau. Warung Madura dapat dianggap sebagai fenomena di kota-kota besar di Jabodetabek. Penampilannya yang sedikit berbeda dari warung lainnya memudahkan untuk dikenali. Ciri khasnya adalah susunan rokok dan beras yang tertata rapi di bagian depan. Dengan jam operasional yang mencapai 24 jam, warung ini memiliki keunggulan tersendiri. Ketika minimarket seperti Indomart dan Alfamart tutup, Warung Madura tetap hadir untuk memenuhi kebutuhan konsumen (Wiryaatmadja, 2023).

Menurut Putri dan Sungkono (2023), Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), seperti warung kelontong Madura, wajib menerapkan strategi yang terencana untuk mencapai tujuannya dan memastikan kontrol yang efektif atas operasional. Strategi ini sangat penting agar UMKM dapat berkembang sesuai ekspektasi. Perkembangan bisnis tersebut harus sejalan dengan peningkatan kreativitas, keterampilan, kemampuan pemecahan masalah, dan pertumbuhan sumber daya manusia dalam organisasi usaha. Mengingat peran UMKM terhadap

perekonomian daerah, pemberdayaan warung kelontong Madura diperlukan sekali untuk menjadikannya usaha yang tangguh dan mandiri.

Pemahaman yang mendalam mengenai kinerja tersebut. Dengan melakukan analisis yang menyeluruh, kita dapat mengidentifikasi strategi pengembangan yang tepat untuk meningkatkan kinerja keuangan Warung Madura serta kontribusinya terhadap perekonomian setempat.

Analisis kinerja keuangan ini sangat berperan penting bagi usaha mikro, kecil, dan menengah. Hal ini dikarenakan para pelaku usaha ini harus memastikan bahwa bisnis yang tengah dilakukan para pelaku usaha ini dapat bertahan dan terus berkembang. Kinerja keuangan yang buruk dapat mengakibatkan usaha mikro kecil, dan menengah mengalami masalah atau kendala-kendala yang tidak diinginkan. Analisis kinerja keuangan bagi para pelaku umkm seperti warung kelontong Madura ini juga dapat membantu para pelaku usaha untuk menentukan tujuan keuangan, memahami kinerja bisnis usaha mereka dan mengidentifikasi peluang untuk meningkatkan pendapatan (Putri dan Sungkono, 2023). Maka dari itu sangat penting untuk meningkatkan pendapatan, dikarenakan semakin tinggi pendapatan maka dapat dikatakan kinerja keuangan akan meningkat, dan semakin rendah pendapatan dapat dikatakan kinerja keuangan ikut menurun (Desy, 2021).

Kesulitan dalam pengukuran kinerja merupakan salah satu permasalahan bagi pengusaha UMKM dalam mengevaluasi kinerja. Hal ini disebabkan pengusaha UMKM banyak berfokus terhadap kegiatan operasionalnya sehingga pencatatan akuntansi dan pelaporan keuangan seringkali terabaikan (Whetyaningtyas dan Mulyani, 2016). Menurut Lestari (2020) Pengukuran kinerja keuangan UMKM

melibatkan berbagai indikator utama seperti laba bersih, likuiditas, solvabilitas, efisiensi operasional, dan rentabilitas. Laba bersih mencerminkan profitabilitas usaha yang dihitung dari selisih pendapatan terhadap total biaya. Sementara itu, likuiditas menggambarkan kesiapan UMKM dalam melunasi utang jangka pendek, yang sering kali diukur melalui rasio lancar (perbandingan aset dan kewajiban lancar). Di sisi lain, solvabilitas menjadi tolok ukur kapasitas UMKM dalam menyelesaikan komitmen keuangan jangka panjangnya. Salah satu indikator solvabilitas yang sering digunakan adalah rasio utang terhadap ekuitas; semakin rendah rasio ini, semakin baik solvabilitas UMKM.

Menurut Ayem, S., dan Wahidah (2021), Efisiensi operasional menunjukkan seberapa baik UMKM mengelola asetnya agar bisa menghasilkan pendapatan. Untuk mengukur efisiensi operasional, ada beberapa indikator seperti tingkat stok barang, tingkat pembayaran piutang, dan tingkat penggunaan aset. Jika efisiensi operasional semakin tinggi, artinya UMKM semakin mampu memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya. Rentabilitas menunjukkan seberapa efektif UMKM menggunakan aset untuk menghasilkan laba. Rentabilitas bisa dilihat melalui beberapa rasio seperti ROA (*Return on Assets*) dan ROE (*Return on Equity*). Semakin tinggi rasio rentabilitas, semakin baik kondisi keuangan UMKM. Mengevaluasi kinerja keuangan UMKM sangat penting karena membantu pemilik, investor, serta pihak lain untuk memahami sejauh mana bisnis tersebut berjalan secara berkelanjutan dan efisien.

Berdasarkan penelitian terdahulu, secara umum dapat disimpulkan bahwa kinerja keuangan pada berbagai sektor sangat dipengaruhi oleh efisiensi operasional, kualitas tata kelola, dan strategi pelayanan. Puspitasari (2018) menegaskan bahwa faktor internal seperti efisiensi biaya (BOPO) dan kualitas

pembiayaan (NPF) berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas bank syariah, sehingga peningkatan pelayanan menjadi strategi utama dalam menjaga kinerja keuangan. Selanjutnya, Hidayat dkk. (2021) menunjukkan bahwa stabilitas kinerja keuangan pada masa krisis ekonomi dapat dicapai melalui restrukturisasi pembiayaan, perbaikan regulasi, dan digitalisasi layanan. Rahmadia (2017) juga menemukan bahwa peningkatan kinerja keuangan pemerintah daerah sangat ditentukan oleh kepercayaan masyarakat dan penguatan kebijakan melalui optimalisasi penerapan regulasi.

Penelitian terdahulu lebih banyak meneliti kinerja keuangan di sektor perbankan syariah dan pemerintah daerah dengan pendekatan makro serta berbasis kebijakan. Sementara itu, penelitian ini berfokus pada kinerja keuangan UMKM Warung Madura di tingkat mikro, yang dianalisis melalui strategi operasional seperti kualitas produk, jam operasional, pelayanan, dan harga. Selain itu, penelitian ini memberikan kontribusi baru karena mengaitkan strategi UMKM dengan literatur kinerja keuangan secara lebih spesifik pada konteks usaha kecil, yang belum banyak dibahas dalam penelitian terdahulu. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memperkaya kajian mengenai faktor-faktor strategis yang memengaruhi kinerja keuangan UMKM, khususnya dalam menghadapi persaingan dan dinamika ekonomi di tingkat lokal.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penulisan proposal skripsi dengan judul **“Strategi Peningkatan Kinerja Keuangan Pengelola Warung Madura Syafira Di Kecamatan Semampir, Surabaya”**.

1.2. Perumusan Masalah

Bagaimana strategi peningkatan kinerja keuangan pengelola Warung Madura di Kawasan Semampir?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian adalah untuk mengetahui strategi yang dapat meningkatkan kinerja keuangan pengelola Warung Madura di Kawasan Semampir.

1.4. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis bagi pengembangan ilmu akuntansi dan manajemen bisnis, khususnya dalam memperkaya literatur mengenai strategi peningkatan kinerja keuangan pada sektor Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi tambahan bagi peneliti selanjutnya yang ingin mengkaji lebih dalam mengenai faktor-faktor strategis yang memengaruhi keberlangsungan usaha mikro di tingkat lokal.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Akademisi dan Peneliti dapat menjadi referensi untuk studi lebih lanjut mengenai kinerja keuangan UMKM, khususnya dalam konteks warung sebagai bagian dari ekonomi lokal.

- b. Bagi Pengelola Warung Madura dapat memberikan wawasan dan strategi yang tepat untuk meningkatkan kinerja keuangan warung, sehingga mereka dapat mengelola usaha dengan lebih efektif dan efisien.
- c. Bagi Masyarakat Umum dapat mendorong masyarakat untuk lebih mendukung usaha lokal seperti Warung Madura, yang berkontribusi pada perekonomian lokal dan nasional.