

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia, termasuk di Kota Semarang. Namun, banyak sekali UMKM di Semarang masih menghadapi dan mengalami tantangan dalam menjalankan proses bisnis secara efisien, terutama dalam hal penjualan dan manajemen operasional. Penggunaan sistem manual atau semi-*digital* seringkali menyebabkan ketidakefisienan operasional, kesalahan pencatatan, dan keterlambatan dalam pengambilan keputusan yang berdampak pada daya saing usaha. Hal ini tentu, juga mempengaruhi perekonomian secara nasional, sehingga pemerintah pun juga sudah memulai upaya upaya untuk membenahi hal tersebut.

Dampak yang diberikan UMKM terhadap perekonomian nasional telah tervalidasi secara resmi oleh pemerintah, dan pemerintah sudah mengupayakan untuk membenahi hal tersebut. Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kominfo), melalui program “UMKM Level Up” tahun 2024, mendorong akselerasi adopsi teknologi *digital* oleh UMKM dengan memberikan pelatihan dan pendampingan intensif dalam aspek pemasaran, operasional, dan inovasi *digital*. Menurut data dari Kementerian Koperasi dan UKM, kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) mencapai 61,07% pada tahun 2024 dan menyerap sekitar 117 juta tenaga kerja, atau setara dengan 97% dari angkatan kerja nasional. Namun, ironisnya, hingga Juli 2024, hanya sekitar 39,7% UMKM yang telah tergabung dalam ekosistem *digital* [1]. Situasi ini juga terjadi di Semarang, yang termasuk ibu kota provinsi Jawa Tengah, masih menghadapi tantangan signifikan dalam *digitalisasi* UMKM. Pada kenyataannya, adopsi teknologi oleh UMKM di Semarang masih terhambat oleh berbagai faktor *structural*[2]. Salah satu contohnya adalah *Rebranding* Semarang Digital Kreatif menjadi *IndigoSpace* SDK Semarang, yang awalnya bertujuan mengembangkan kemampuan kewirausahaan *digital* dan menyediakan UMKM *Corner*, terbukti tidak berkelanjutan. Situs resminya menyatakan bahwa lembaga ini ditutup sejak 15 Februari 2025 [3] .

Dari masalah dan kendala tersebut, penyelesaian ketimpangan *digital* yang menciptakan kelas baru antara UMKM *digital-native* dan UMKM tradisional menjadi relevan. Dari salah satu studi kasus di Kota Semarang menunjukkan bahwa implementasi ERP, seperti Odoo, dapat meningkatkan efisiensi operasional UMKM. ERP () adalah sistem terintegrasi untuk mengelola seluruh proses bisnis dalam satu *platform*, dan Odoo adalah salah satu *software ERP open-source* yang populer karena fleksibilitas dan modul-modulnya yang lengkap[4]. Pada penerapannya di UMKM, yang terjadi pada Batik Semarang 16, satu penerapan Odoo ERP berkontribusi dalam merekayasa ulang proses bisnis dan meningkatkan rantai pasok [5]. *ERP open-source* seperti Odoo bisa menjadi solusi karena implementasinya yang dapat dilakukan mandiri dan juga gratis. Selain membantu proses bisnis UMKM itu sendiri, ERP bisa membantu UMKM membangun standarisasi operasional dan transparansi data, yang dibutuhkan agar bisa masuk ke skema pengadaan atau rantai pasok industri yang lebih besar. Studi kasus lain juga mendukung ERP sebagai sarana *digitalisasi* UMKM yang tepat. Studi – studi ini meliputi *paper* yang berjudul “Implementasi *Enterprise Resource Planning (ERP)* Berbasis Odoo pada UMKM Payung Tropis” yang menunjukkan penerimaan dan besarnya kemungkinan dilakukan yang tinggi. [6]

Dalam Implementasinya, Odoo menyediakan berbagai macam *module* yang ditawarkan, mulai dari *Sales, Purchase, Inventory, Manufacturing, Accounting* dan lain sebagainya, tergantung kebutuhan dari perusahaan itu sendiri, maka *module – module* tersebut dapat di instalakan pada *database*. Walaupun begitu, dari sekian banyak *module* yang ditawarkan, *module sales* adalah modul yang paling banyak digunakan oleh UMKM, dan *module* dengan aktivitas paling relevan dengan kegiatan UMKM [7][8][9]. Dari temuan tersebut, penting untuk memahami lebih jauh bagaimana modul *sales* berkontribusi terhadap efisiensi proses bisnis UMKM. Modul *sales* merupakan modul inti yang paling relevan dengan kebutuhan utama UMKM dalam melakukan penjualan, meliputi pencatatan semua informasi yang berhubungan dengan penjualan, seperti dan tidak terbatas pada pencatatan stok yang berkurang ketika terjadi penjualan, term pembayaran yang digunakan, lokasi pengiriman, harga yang di setuju, pencatatan invoice dan nota, data pembeli lengkap,dan lain sebagainya.

Meskipun sistem (ERP) seperti Odoo dengan *Module Sales*nya terbukti mampu meningkatkan efisiensi dan integrasi proses bisnis UMKM dari studi kasus yang ada,

kebermanfaatan teknologi tidak serta merta menjamin keberhasilan implementasi di lapangan. Banyak inisiatif *digitalisasi* yang gagal bukan karena teknologinya tidak memadai, melainkan karena kurangnya kesiapan dan kemauan adopsi dari pelaku UMKM itu sendiri. Studi yang berjudul “*Open Source Software in the Public Sector: 25 years and still in its infancy*” menjelaskan bahwa meskipun OSS, yang Odoo adalah juga bagian dari OSS telah terbukti membawa manfaat seperti efisiensi, transparansi, interoperabilitas, dan kedaulatan *digital*, adopsinya di sektor publik – termasuk oleh institusi atau UMKM masih terbatas[10]. Selain itu dalam konteks Odoo sebagai salah satu ERP, Implementasi juga masih sering mendapat resistensi dari sisi pengguna itu sendiri. Alasan – alasan seperti kewalahan dengan banyaknya fitur yang ditawarkan Odoo, kurangnya pelatihan, dan kesenjangan komunikasi [11][12], menjadikan pengukuran terhadap *behavioral intention* atau niat penggunaan sistem ERP, khususnya pada modul *sales* diperlukan sebagai pondasi implementasi odoo selanjutnya. Oleh karena itu diperlukannya Analisis Niat Penggunaan Sistem *Enterprise Resource Planning* dengan Metode *Technology Acceptance Model 2* (TAM 2).

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka rumusan masalah yang sesuai dengan penelitian ini adalah hasil pengukuran niat penggunaan TI dalam system ERP berbasis *Sales* UMKM di Semarang yang masih kurang. Kurangnya niat penggunaan ini mengakibatkan terbatasnya adopsi teknologi karena adanya keraguan, kesiapan yang rendah, serta kemauan yang tidak signifikan, padahal teknologi ERP menguntungkan bagi UMKM.

## 1.3 Hipotesis Penelitian

H1: *Perceived ease of use (PEOU)* dari TI berbasis *module sales* berpengaruh positif terhadap penggunaan teknologi yang dilihat dari niat penggunaan teknologi (*Intention to use*) di UMKM

H2: *Perceived usefulness (PU)* dari TI berbasis *module sales* berpengaruh positif terhadap penggunaan teknologi yang dilihat dari niat penggunaan teknologi (*Intention to use*) di UMKM Semarang.

H3: *Subjective norm* (SN) berpengaruh positif terhadap *perceived usefulness* (PU) dari TI berbasis *module sales* di UMKM Semarang.

H4: *Subjective norm* (SN) berpengaruh positif terhadap niat untuk menggunakan TI berbasis *module sales* (BI) di UMKM Semarang.

H5: *Image* (IM) berpengaruh positif terhadap *perceived usefulness* (PU) dari TI berbasis *module sales* di UMKM Semarang.

H6: *Job relevance* (JR) berpengaruh positif terhadap *perceived usefulness* (PU) dari TI berbasis *module sales* di UMKM Semarang.

H7: *Output quality* (OQ) b

erpengaruh positif terhadap *perceived usefulness* (PU) dari TI berbasis *module sales* di UMKM Semarang.

H8: *Result demonstrability* (RD) berpengaruh positif terhadap *perceived usefulness* (PU) dari TI berbasis *module sales* di UMKM Semarang.

H9: *Voluntariness* berpengaruh moderasi terhadap hubungan antara *subjective norm* (SN) dan niat untuk menggunakan TI berbasis *module sales* (BI) di UMKM Semarang.

H10: *Subjective norm* (SN) berpengaruh positif terhadap *Image* (I) dari TI berbasis *module sales* di UMKM Semarang.

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan penjelasan diatas, maka tujuan dilakukannya penelitian adalah untuk mengidentifikasi niat penggunaan TI pada sistem ERP berbasis *module* berdasarkan faktor – faktor TAM 2

#### **1.5 Batasan Masalah**

Adapun batasan-batasan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian hanya akan menganalisis faktor niat penggunaan dari sistem ERP berbasis *sales* dari Odoo Versi.16 dan sebelumnya.
2. Penelitian hanya akan melibatkan UMKM yang berada di kota Semarang dan sekitarnya.

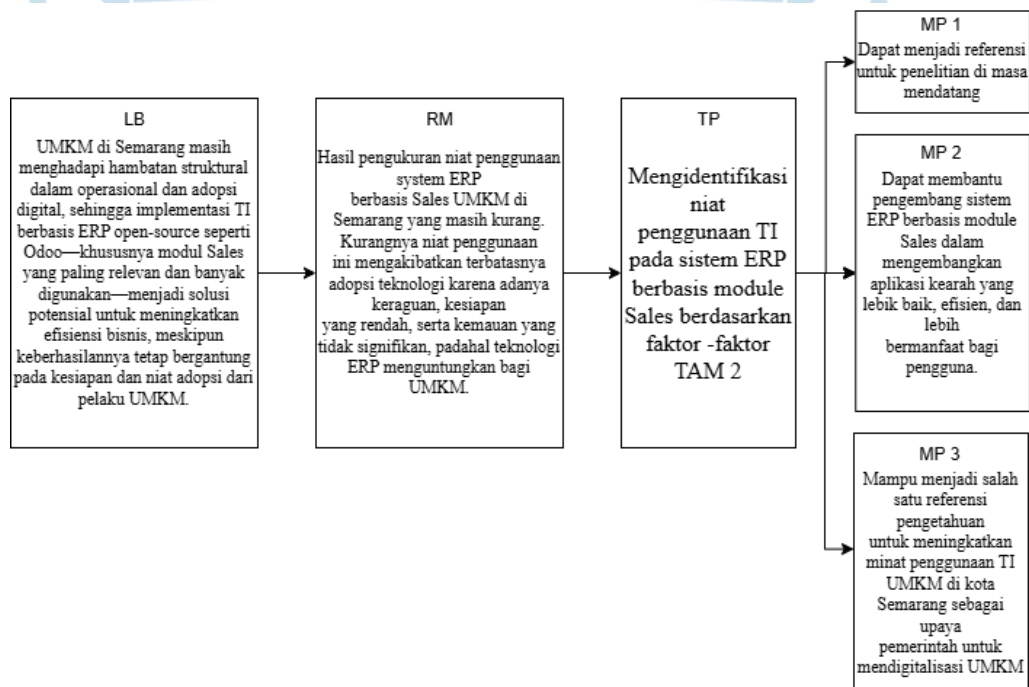
## 1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang didapatkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Diharapkan penelitian yang dilakukan dapat menjadi referensi untuk penelitian di masa mendatang
2. Diharapkan penelitian dapat membantu pengembang sistem ERP berbasis *module Sales* dalam mengembangkan aplikasi kearah yang lebih baik, efisien, dan lebih bermanfaat bagi pengguna.
3. Diharapkan faktor yang telah dianalisa, mampu menjadi salah satu referensi pengetahuan untuk meningkatkan minat penggunaan TI UMKM di kota Semarang sebagai upaya pemerintah untuk mendigitalisasi UMKM

## 1.7 Bagan Keterkaitan

Berikut merupakan diagram keterkaitan antara latar belakang, masalah, pertanyaan penelitian, tujuan penelitian, dan manfaat penelitian yang dapat dilihat pada gambar 1.1



**Gambar 1.1 Bagan Keterkaitan Penelitian**