

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sector yang amat vital sebagai penyangga ekonomi daerah dalam menciptakan pertumbuhan dan lapangan kerja. Namun, pentingnya sector ini belum diimbangi dengan kontribusi terhadap nilai Produk Domestik Bruto(PDB) dan nilai ekspor yang relatif masih rendah bila dibandingkan dengan pengusaha UMKM sebanyak 99,9% (Bank Indonesia,2015). Kondisi ini tidak terlalu mengejutkan karena banyak studi maupun data nasional menunjukkan kinerja UMKM relative buruk dibandingkan dengan usaha besar, bahkan dengan UMKM di negara maju . Demikian juga hasil kajian pusat inovasi MKM APEC tentang daya saing global UMKM di 13 negara termasuk Indonesia, menunjukkan bahwa Indonesia termasuk negara yang UMKM-nya berdaya saing rendah dibandingkan negara ASEAN lainnya seperti Singapura, Malaysia, Thailand, dan Filipina.

Rendahnya kinerja yang dihasilkan UMKM di Indonesia disebabkan rendahnya kualitas sumber daya manusia (Dipta, 2012) atau dengan kata lain rendahnya kompetensi kewirausahaan. Hal ini ditunjukkan dengan rendahnya pengembangan dan pengusahaan ilmu pengusaha UMKM dibidang manajemen, organisasi, teknologi, pemasaran, dan kompetensi lainnya yang di perlukan dalam mengelola usaha.

Rendahnya kualitas SDM memberikan dampak terhadap kinerja UMKM. Padahal SDM merupakan salah satu factor utama dalam menentukan tingkat daya saing usaha untuk menghadapi perubahan lingkungan bisnis yang cepat, perdagangan bebas ASEAN-China (ACFTA), dan pasar tunggal ASEAN melalui masyarakat ekonomi ASEAN (MEA). SDM pada UMKM terutama pengusaha atau pemilik merupakan penggerak utama perusahaan. Kreativitas, jiwa kewirausahaan, dan jiwa inovatif dari pengusaha yang didukung oleh keahlian atau keterampilan para pekerja adalah sumber utama peningkatan daya saing UMKM (Susilo, 2010:70). Pengusaha UMKM harus menjadi pusat penggerak meningkatkan daya saing usahanya.

Kemampuan atau kapabilitas definisi dari kompetensi sangat bermanfaat bagi wirausaha UMKM, karena kompetensi yang dimiliki oleh wirausaha UMKM dapat mempengaruhi keberhasilan kinerja usaha (Hasanah, 2015) Wirausaha yang memiliki kemampuan, pengetahuan, kreativitas, imajinasi, dan menangkap mudah sebuah peluang adalah factor penting yang mempengaruhi keberhasilan usaha tidak hanya di tahap awal tetapi juga dimasa mendatang, dan hal tersebut menjadi insentif untuk mendorong menciptakan kekayaan wirausaha (Zahra , 2009).

Pengetahuan wirausaha UMKM dapat dikembangkan dengan memiliki sumber dan potensi yang ada pada setiap masyarakat atau komunitas yang disebut modal sosial (Abdullah, 2015). Menurut Nahapiet dan Ghoshal (2013) modal sosial adalah memberikan keunggulan bersaing bagi organisasi melalui pengkombinasian, pertukaran, dan penciptaan modal intelektual Suatu kelompok masyarakat tidak cukup hanya mengandalkan bantuan dari luar untuk mengatasi

kesulitan ekonomi, tetapi mereka sendiri juga harus secara bersama – sama memikirkan dan melakukan langkah – langkah terbaik guna mengatasi masalah tersebut dengan menyerahkan segenap potensi dan sumber daya yang dimiliki. Modal sosial memiliki pengaruh yang sangat besar bagi dunia bisnis. Modal sosial menekankan perlunya kemandirian dalam mengatasi masalah social dan ekonomi, sementara bantuan dari luar dianggap sebagai pelengkap guna memicu inisiatif dan produktivitas yang muncul dari dalam masyarakat itu sendiri. Pelaku usaha menerapkan modal sosial sebagai dasar untuk memperbaiki kualitas produknya dengan menginovasi dan meningkatkan kreativitas melalui kinerja usaha. Sehingga dapat dikatakan bahwa pelaku usaha banyak menerapkan modal sosial guna meningkatkan kinerja usaha.

Menurut Thobias (2013) modal sosial memberikan dampak besar bagi pelaku UKM. Modal sosial dapat menciptakan ikatan emosional yang menyatukan orang untuk tujuan bersama. Namun, ada beberapa pelaku UKM menganggap bahwa modal sosial dapat mengetahui dan mengeklaim rahasia dagang mereka.

Menurut Sudarmanto (2009:47) kompetensi merupakan pengetahuan keahlian, kemampuan, atau karakteristik pribadi individu yang mempengaruhi secara langsung kinerja pekerjaan. Kompetensi merupakan penguasaan terhadap tugas, keterampilan, sikap, dan apresiasi yang diperlukan untuk menunjang keberhasilan.

pengusaha UMKM masih banyak yang mengeluhkan masalah kekurangan modal dan setelah diberikan pembiayaan yang cukup tetapi banyak usaha yang

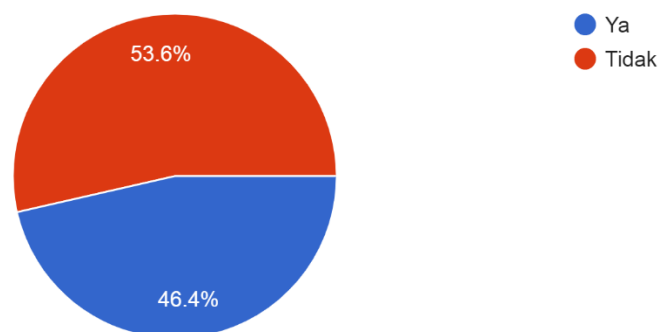
tidak berkembang dan kinerja usaha menurun secara signifikan dikarenakan bukan hanya soal modal tetapi peningkatan kapasitas kompetensi wirausaha. Dengan memberikan program pendampingan atau pelatihan yaitu pengembangan kapasitas usaha, kompetensi SDM, pengembangan pasar, serta fasilitas pelatihan agar pengusaha UMKM dapat mengembangkan kompetensi wirausaha secara gratis.

Kinerja adalah hasil atau tingkat keberhasilan seseorang secara keseluruhan selama periode tertentu di dalam melaksanakan tugas dibandingkan dengan kemungkinan, seperti hasil kerja, target, sasaran atau kriteria yang telah ditentukan terlebih dahulu dan telah disepakati Bersama. Pentingnya komunikasi yang efektif dalam memengaruhi kinerja usaha kecil cukup besar.

Apakah anda sudah mengikuti pengembangan kompetensi wirausaha dengan cara mengikuti pelatihan – pelatihan yang dapat meningkatkan kinerja usaha anda?

Gambar 1. 1 Kurva Kompetensi Kewirausahaan

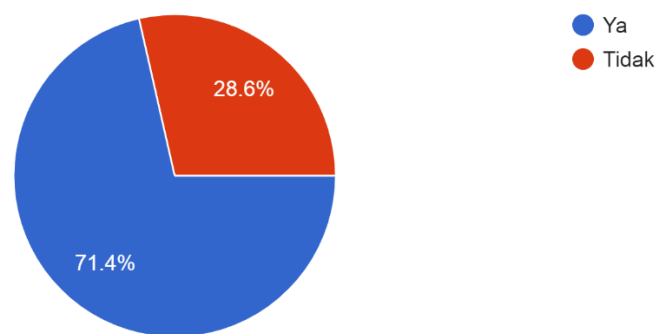
Sumber : lampiran



Apakah menerapkan modal social seperti membangun jaringan – jaringan untuk berkerja sama dengan distributor atau pengusaha UMKM yang lain agar dapat meningkatkan kinerja usaha anda?

Gambar 1. 2 kurva modal sosial

Sumber : lampiran



Dapat disimpulkan bahwa pengusaha UMKM yang mengikuti pelatihan pengembangan kompetensi wirausaha sekitar 46,4% dan sisanya sebanyak 53,6% tidak mengikuti pelatihan pengembangan kompetensi wirausaha. Disamping itu, sekitar 71.4% menerapkan modal sosial dan sekitar 28,6% tidak menerapkan modal social pada kinerja usaha pengusaha UMKM. Hal ini disebabkan karena banyaknya pengusaha UMKM yang merasa bahwa dengan mengikuti pelatihan – pelatihan tidak menjamin kinerja usaha meningkat dengan baik apalagi program yang diberikan oleh pemerintah tidak banyak yang gratis dan hanya membuang-buang waktu. Penjelasan dan kesimpulan tersebut belum bisa dijadikan kendala.

Tabel 1. 1 data penjualan UMKM 2019

Sumber: lampiran

Penjualan UMKM Surabaya						
2018						
No	Nama UMKM	Jenis Produk				
		S.dw	S.an	SN.dw	SN.an	Total
1	Toko Stars Collection	97	120	87	75	379
2	Five Collection	90	100	68	65	323
3	Kamil Shoes	131	102	68	98	399
4	Nani Shoes Collection	140	88	45	45	318
5	Frans Mode	80	90	75	70	315
6	Toko Sepatu Happy	48	35	55	58	196
7	Toko Mitra Shoes	50	68	88	92	298
8	Toko Sepatu Safara	55	68	40	60	223
9	Toko Sepatu Surya	78	50	73	81	282
10	Toko Sepatu Pak Rokip	54	48	68	88	258
11	Toko JhonelShafa	68	35	50	52	205
12	Rumah Sepatu	55	60	48	50	213
13	Toko Modern	65	50	55	68	238
14	Toko Bintang Baru	98	55	60	78	291
15	Toko Metro	120	110	45	98	373
16	Toko Jaya	150	88	98	178	514
	Total					4757

Tabel 1. 2 data penjualan UMKM tahun 2019

Sumber : lampiran

Data Penjualan UMKM Surabaya						
2019						
No	Nama UMK	Jenis Produk				
		S.dw	S.an	SN.dw	SN.an	Total
1	Toko Stars Collection	121	101	98	120	440
2	Five Collection	115	120	90	80	400
3	Kamil Shoes	120	98	85	46	349
4	Nani Shoes Collection	88	78	65	65	296
5	Frans Mode	88	98	62	48	296
6	Toko Sepatu Happy	69	72	65	68	274
7	Toko Mitra Shoes	54	68	70	60	252
8	Toko Sepatu Safara	70	88	45	42	245
9	Toko Sepatu Surya	88	42	70	40	240
10	Toko Sepatu Pak Rokip	54	60	60	48	222
11	Toko JhonelShafa	68	48	52	52	220
12	Rumah Sepatu	68	42	58	48	216

13	Toko Modern	55	45	48	62	210
14	Toko Bintang Baru	58	28	62	38	186
15	Toko Metro	36	44	35	45	160
16	Toko Jaya	38	42	34	49	163
	Total					2729

Sumber: UMKM Surabaya..

Keterangan Kode :

- S.dw : sepatu dewasa
- S.an : sepatu anak
- SN.dw : sandal dewasa
- SN.an : sandal anak

Berdasarkan tabel tersebut menjelaskan bahwa adanya penurunan penjualan yang dihasilkan pengusaha UMKM pada tahun 2018 hingga 2019, penurunan penjualan dapat terlihat dari data yang diberikan oleh UD. Rothman selaku distributor sepatu atau sandal produk local. Penurunan jumlah produk yang terjual terbilang sangat signifikan dikarenakan pada tahun 2018, produk terjual mencapai 4757 sedangkan pada tahun 2019, produk yang terjual hanya 2729.

Dilihat dari tabel tersebut menunjukkan bahwa penurunan penjualan di duga kurangnya kompetensi wirausaha dan modal social sehingga berdampak pada kinerja UMKM. Hal ini ditunjukkan pada kurva pra – penelitian yang diambil oleh peneliti yaitu banyak pengusaha UMKM tidak mengikuti pengembangan pelatihan

dan kurangnya kertertarikan pengusaha UMKM dalam menjalin hubungan kerja sama sehingga mengindikasikan lemahnya kemampuan, pengetahuan dan keterampilan dalam menjalin hubungan dengan antar pengusaha agar dapat lebih mengerti pertumbuhan teknologi, komunikasi, pemasaran terhadap produk local. Hal ini mengakibatkan kinerja usaha para pengusaha UMKM tidak optimal dalam penjualan sebuah produk.

Berdasarkan penelitian dari Oka Warmana (2018) modal sosial tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha. Thobias (2013) modal sosial berpengaruh signifikan terhadap kinerja wirausaha. Berdasarkan penelitian ariyani (2020) kompetensi kewirausahaan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Abdur Rozzaq (2020) kompetensi wirausaha tidak berpengaruh terhadap kinerja usaha.

Berdasarkan fenomena dari hasil penelitian yang tidak konsisten terhadap faktor-faktor yang memengaruhi kinerja usaha maka peneliti ingin menguji kembali karena masih ada pengaruh tidak signifikan modal sosial dan kompetensi kewirausahaan terhadap kinerja usaha

Berdasarkan dari permasalahan, data, dan observasi dilapangan dapat disimpulkan bahwa adanya masalah yang berkaitan dengan kinerja usaha yang disebabkan oleh dua factor yaitu Kompetensi Kewirausahaan dan Modal social karena hal tersebut, timbul ketertarikan penulis untuk melakukan penelitian kembali mengenai kompetensi kewirausahaan dan modal social dapat meningkatkan kinerja usaha pengusaha UMKM. Penelitian ini akan menggunakan

variable kompetensi kewirausahaan dan modal sosial, yang merupakan replikasi dari variabel-variabel penelitian sebelumnya terhadap pengusaha UMKM di kota Surabaya dalam berkompetensi untuk meningkatkan kinerja UMKM. Penelitian ini berjudul “**Analisis Kompetensi Kewirausahaan dan Modal Sosial Dalam Meningkatkan Kinerja Usaha Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Kota Surabaya**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang yang sudah dirumuskan oleh penulis permasalahan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah kompetensi kewirausahaan berpengaruh terhadap kinerja UMKM kota Surabaya?
2. Apakah modal sosial dapat berpengaruh terhadap kinerja UMKM kota Surabaya?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan pada penelitian ini sebagai berikut :

1. Untuk menganalisis dan mengetahui pengaruh kompetensi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM kota Surabaya.
2. Untuk menganalisis dan mengetahui pengaruh modal sosial terhadap kinerja UMKM kota Surabaya.

1.4 Manfaat penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan mampu menambah pengetahuan ataupun informasi tentang pengaruh kompetensi kewirausahaan dan modal social terhadap kinerja UMKM Kota Surabaya.

2. Bagi UPN “VETERAN” JATIM

Penelitian sebagai bahan masukan bagi fakultas dan menjadi referensi tambahan bagi mahasiswa-mahasiswi di masa mendatang dan sebagai tolak ukur, kemampuan mahasiswa dalam memecahkan persoalan yang sama di dalam dunia praktisi atau sebagai karya ilmiah serta sebagai wawasan sehingga dapat di jadikan bahan rujukan bagi mahasiswa universitas Pembangunan Nasional “VETERAN” Jawa Timur.

3. Bagi Peneliti

Bermanfaat untuk mengembangkan kemampuan menulis karya ilmiah dan menjadi masukan pengetahuan bagi penulis tentang analisis kompetensi kewirausahaan dan modal social dalam meningkatkan kinerja usaha mikro kecil menengah (UMKM) kota Surabaya dan sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar sarjana di Universitas Pembangunan Nasional “VETERAN” Jawa Timur.