

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan bagian dari pelaku ekonomi nasional. Dalam dunia bisnis atau Kewirusahaan sering kita jumpai adanya sebuah persaingan bahkan di saat ini semakin lama semakin berkembang sehingga banyak pesaing yang tidak akan dapat dihindari baik dalam negeri maupun luar negeri. UMKM di Indonesia memiliki peranan yang cukup vital terhadap perekonomian nasional. Karena dengan adanya UMKM maka dapat membuka lapangan kerja yang baru dan dapat membantu mengurangi pengangguran.

Usaha Mikro , Kecil , dan Menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang tidak memerlukan persyaratan khusus seperti latar belakang pendidikan, keterampilan pekerja, selain itu modal kerjanya juga relatif kecil namun walaupun begitu seorang wirausaha tetap harus berpikiran visioner untuk selalu menambah pengetahuan yang akan berguna untuk mensukseskan kegiatan usahanya terlebih lagi saat ini semakin banyak persaingan baik dari dalam maupun luar negeri yang menuntut seorang wirausaha untuk selalu berinovasi dan berpikir kreatif dan pada saat adanya persaingan maka kemampuan seorang wirausahawan akan diuji dengan berbagai macam hambatan .

Di Indonesia terdapat berbagai macam sektor UMKM salah satunya adalah UMKM yang bergerak di bidang Furnitur atau Mebel. Furnitur Atau Mebel merupakan salah satu komoditas strategis bagi ekonomi Indonesia. Beberapa

kriteria yang menjadikan furnitur sebagai komoditas strategis karena furnitur merupakan produk yang bernilai tambah tinggi dan berdaya saing global. Produk furnitur Indonesia berdaya saing karena tidak saja Indonesia memiliki sumber bahan baku alami yang melimpah dan berkelanjutan, namun juga didukung oleh keragaman corak dan desain yang berciri khas lokal serta ditunjang oleh Sumber Daya Manusia (SDM) yang cukup kompeten. Melimpahnya bahan baku yang tersebar di seluruh Indonesia menjadi keunggulan yang tak dimiliki negeri lain, berupa kayu, rotan maupun bambu. Tingginya daya saing furnitur Indonesia juga karena desain yang unik serta bahan baku yang khas seperti rotan, bambu, dan kayu jati dibandingkan furnitur yang diproduksi oleh negara lain. Hal ini harus bisa dimaksimalkan oleh para wirausaha yang bergerak pada bidang furniture agar dapat bersaing dengan produk dari luar negeri.

Prospek pasar furnitur dalam negeri Indonesia memiliki potensi dan peluang yang besar, mengingat makin bertumbuhnya bisnis perhotelan, restoran, perumahan termasuk bangunan-bangunan komersial lainnya. Permintaan produk furnitur di dalam negeri tiap tahun terus mengalami peningkatan. Namun, permintaan yang tinggi ini tidak mampu diisi seluruhnya dari produk furnitur dalam negeri. Salah satu pemain di pasar lokal Indonesia yaitu Produk yang berasal dari RRT (Republik Rakyat Tiongkok) . Selain itu, dengan hadirnya ritel modern peralatan rumah tangga seperti IKEA (Swedia) dan Informa (Swiss) juga merebut pasar domestik Indonesia. Pada satu sisi, kehadiran ritel modern ikut menjadi tempat untuk memasarkan produk lokal (termasuk didalamnya ada kemitraan dengan produsen lokal) Namun, pada sisi lain, dalam kenyataannya ritel modern lebih banyak

memasarkan produk furnitur impor daripada furnitur domestik. Masuknya ritel modern tersebut telah menggeser preferensi dan selera konsumen terhadap furnitur tradisional (ukir kayu) ke produk yang menawarkan fungsi dan kenyamanan dengan desain minimalis yang memungkinkan konsumen untuk memperbarui dekorasi rumah secara berkala. Perkembangan industri furnitur hingga saat ini masih terkendala sejumlah masalah seperti minimnya dukungan regulasi, seperti sulitnya bahan baku. Harga bahan baku yang terus melambung , Desain yang kurang bersaing dan tenaga kerja yang semakin menyusut menjadi salah satu permasalahan yang dihadapi oleh Pelaku UMKM yang bergerak di bidang Mebel.

Menurut Data HIMKI (Himpunan Industri Mebel dan Kerajinan Indonesia) terdapat sekitar 5.000 pengusaha mebel di Indonesia, dan baru tiga persen yang memiliki merek dagang sendiri. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas pengusaha mebel dan kerajinan memproduksi furnitur sesuai dengan desain yang sudah ditentukan. Produk furnitur Indonesia yang dibuat produsen lokal saat ini menghadapi persaingan dengan furnitur yang diproduksi oleh perusahaan asing yang memiliki desain yang lebih bervariasi. Saat ini, produk mebel menjadi bagian dari gaya hidup, sehingga konsumen cenderung memilih Mebel dengan desain modern dan minimalis. Inovasi dalam desain produk dapat menjadi salah satu faktor yang meningkatkan daya saing produk furnitur di pasar domestik dan internasional.

Menurut Eddy Soeryanto Soegoto dalam Trustorini Handayani dan Yusuf Tanjung (2017:31) Wirausaha adalah orang yang berjiwa kreatif dan inovatif yang mampu mendirikan, membangun, mengembangkan, memajukan, dan menjadikan perusahaannya unggul. Seorang wirausahawan harus mampu melihat, berfikir

dengan perhitungan, mencari pilihan dari berbagai alternative masalah dan pemecahannya. Kemampuan atau kapabilitas dari kompetensi Kewirausahaan sangat bermanfaat bagi wirausaha UMKM karena kompetensi yang dimiliki oleh wirausaha UMKM dapat mempengaruhi kinerja usaha (Hasanah,2015) . Wirausaha yang memiliki kemampuan, pengetahuan, kreativitas, imajinasi, dan menangkap mudah sebuah peluang adalah faktor penting yang mempengaruhi keberhasilan usaha tidak hanya di awal tetapi juga di masa mendatang, dan hal tersebut menjadi insentif untuk mendorong menciptakan kekayaan wirausaha.

Strategi Kewirausahaan adalah kemampuan pengusaha/perusahaan dalam analisis lingkungan eksternal dan internal perusahaan, perumusan (formulasi) strategi, pelaksanaan (implementasi) rencana-rencana yang dirancang untuk mencapai sasaran-sasaran perusahaan, serta melakukan evaluasi untuk mendapatkan umpan balik dalam merumuskan strategi yang akan datang. Wirausahawan dituntut untuk memiliki kemampuan dalam mengembangkan berbagai pilihan strategik di bidang manajemen. Harapannya agar usaha yang dijalankan tersebut mampu beradaptasi dan menyesuaikan diri dengan pergerakan lingkungan yang selalu dinamis sehingga kinerja usaha akan meningkat.

Strategi yang baik dalam Kewirausahaan adalah strategi yang mampu untuk menyesuaikan diri dengan berbagai perubahan lingkungan usaha yang terjadi untuk meraih keunggulan bersaing, keunggulan bersaing hanya dapat diraih melalui upaya curah-gagas tentang desain dan strategi yang terus menerus untuk dapat mewujudkan keunggulan bersaing yang terus menerus. Strategi perusahaan selalu diarahkan untuk menghasilkan kinerja usaha yang baik.

Menurut Thobias (2013) Modal sosial memberikan dampak besar bagi pelaku UMKM. Modal sosial dapat menciptakan ikatan emosional yang menyatukan orang untuk tujuan bersama. Dalam mengembangkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), modal sosial seperti jaringan ini merupakan salah satu hal penting yang dikembangkan untuk keberlanjutan usaha. Hasil penelitian Prasetyo (2013) terhadap UMKM di Jawa Timur menyatakan bahwa UMKM akan lebih berkembang apabila mendapat dukungan maksimal dalam modal sosial seperti kepercayaan dan jaringan dari berbagai pihak sehingga memudahkan memperoleh dukungan finansial dan non finansial.

Menurut Suryana dalam Utami (2016) kinerja usaha yang baik dapat juga disebut sebagai keberhasilan usaha dimana faktor dari luar dan dari dalam menentukan keberhasilan seseorang. Faktor dari luar yaitu faktor lingkungan, persaingan, kondisi ekonomi makro, perilaku konsumen atau permintaan konsumen dan teknologi yang sedang berlaku saat ini. Sedangkan faktor lain dari dalam adalah kompetensi atau kemampuan dan kemauan seseorang, tekad yang kuat dan kerja keras serta kesempatan dan peluang. Menurut Hadiyati dalam S Hadi (2020) sendiri ada beberapa kelemahan dan permasalahan yang sering sekali dihadapi UMKM diantaranya yaitu kurangnya permodalan,kesulitan dalam pemasaran,persaingan usaha yang ketat, kesulitan mendapatkan bahan baku, kurangnya teknis produksi dan keahlian, kurangnya keterampilan manajerial (SDM),dan kurangnya pengetahuan dalam masalah manajemen Sehingga Hal ini bisa berdampak buruk terhadap Kinerja usaha dan keberlangsungan usaha.

Di Surabaya, terdapat Satu sentra UMKM Mebel yang terletak di jalan Semarang. Sentra UMKM Mebel yang ada di Jalan Semarang ini menjual berbagai macam Perabotan rumah tangga yang terbuat dari bahan kayu mulai dari meja , berkursi , rak hingga lemari. Menurut data yang diperoleh oleh peneliti , diketahui bahwa UMKM Mebel yang ada di jalan Semarang saat ini sedang mengalami fluktuasi penjualan yang berdampak pada kinerja usaha.

Tabel 1.1 Data Penjualan UMKM Mebel di Jalan Semarang Kota

Surabaya Tahun 2019-2020

Tahun	Semester	Penjualan Rata-Rata
2019	I	250
	II	275
2020	I	141
	II	130

Sumber : Data Penjualan UMKM

Dilihat pada tabel penjualan tersebut Pada Semester I tahun 2019 Penjualan tercatat sebanyak 250 unit. Pada Semester 2 Tahun 2019 Penjualan tercatat sebanyak 275 Unit. Di tahun 2020 terdapat penurunan penjualan yang cukup signifikan dimana pada Semester 1 penjualan tercatat sebanyak 141 Unit sementara pada Semester 2 penjualan tercatat sebanyak 130 Unit. Berdasarkan penjelasan yang diberikan Pengusaha kepada Peneliti, Sebelum Tahun 2020 dalam satu hari produk yang dijual bisa terjual 2 hingga 4 . Memasuki Tahun 2020 Penjualan menurun secara drastis , dalam sehari belum tentu 1 produk bisa terjual terkadang dalam 4 hari hanya 1 produk yang terjual.

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan oleh peneliti hal ini disebabkan oleh kurangnya kemampuan maupun pengetahuan untuk berinovasi dalam membuat suatu produk yang memiliki keunikan tersendiri yang mampu memikat konsumen untuk membeli produk tersebut. Hal ini dapat dilihat dari produk yang dijual antara satu pengusaha dengan pengusaha yang lain memiliki desain yang sama dan kurang mengikuti zaman sehingga hal ini membuat minat konsumen dalam membeli produk tersebut menjadi berkurang dan memilih untuk membeli di tempat lain sehingga hal ini mempengaruhi kinerja usaha. Menurut Dipta (2012) bahwa rendahnya kinerja yang dihasilkan UMKM di Indonesia disebabkan rendahnya kualitas sumber daya manusia (SDM) atau dengan kata lain rendahnya kompetensi kewirausahaan (Susilo, 2010). Hal ini ditunjukkan dengan masih rendahnya pengembangan dan penguasaan ilmu pelaku UMKM dibidang manajemen, organisasi, teknologi, pemasaran dan kompetensi lainnya yang diperlukan dalam mengelola usaha (Purwidiyanti dan Tri 2015). Untuk menangani penurunan penjualan ini, pengusaha seharusnya berusaha untuk mencari solusi dengan melakukan pertukaran informasi dengan pengusaha yang lain untuk mengatasi permasalahan yang terjadi akan tetapi berdasarkan keterangan yang diberikan oleh beberapa pengusaha kepada peneliti hal ini tidak dilakukan . sehingga hal ini menandakan kurangnya penerapan modal sosial pada wirausaha UMKM Mebel Di Jalan Semarang.

Berdasarkan teori dan penjelasan diatas peneliti, menduga adanya penurunan penjualan disebabkan oleh kurangnya Kompetensi Kewirausahaan , Strategi Kewirausahaan , Modal Sosial yang dimiliki oleh pengusaha UMKM

mebel di jalan Semarang. Dengan adanya penjelasan di atas maka dapat diasumsikan bahwa adanya permasalahan yang terjadi pada kinerja usaha UMKM mebel yang ada di jalan Semarang Surabaya yang disebabkan oleh beberapa faktor yaitu Kompetensi Kewirausahaan, Strategi Kewirausahaan, Modal sosial yang berdampak terhadap kinerja usaha. Karena hal tersebut, muncul minat peneliti untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan menggunakan judul “**Analisis Kompetensi Entrepreneurial, Strategi Kewirausahaan Dan Modal Sosial terhadap Kinerja Usaha Pada UMKM Mebel di Kota Surabaya**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan Latar belakang yang telah dijabarkan di atas, maka rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1, Apakah Kompetensi Kewirausahaan berpengaruh terhadap Kinerja usaha ?
2. Apakah Strategi Kewirausahaan berpengaruh terhadap Kinerja usaha ?
3. Apakah Modal Sosial berpengaruh terhadap Kinerja usaha ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan Latar Belakang Masalah maka Tujuan dari Penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk Mengetahui Pengaruh Kompetensi Entrepreneurial terhadap Kinerja usaha.
2. Untuk Mengetahui Pengaruh Strategi Kewirausahaan terhadap Kinerja usaha.

3. Untuk Mengetahui Pengaruh Modal Sosial terhadap Kinerja usaha.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diberikan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Bagi Peneliti

Hasil akhir Penelitian dapat digunakan sebagai perbandingan antara Teori yang didapat di bangku kuliah dengan Fakta yang terjadi di lapangan serta dapat memberikan pengetahuan terhadap Penulis tentang pengaruh Kompetensi Entrepreneurial, Strategi Kewirausahaan, dan Modal sosial terhadap Kinerja Usaha.

Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi bagi para peneliti selanjutnya dalam melakukan penelitian lanjutan di masa yang akan datang.