

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

UMKM mempunyai peran yang tidak dapat diabaikan dalam masyarakat saat ini, karena kontribusinya sangat signifikan dalam pendistribusian pendapatan masyarakat. UMKM merupakan aktivitas yang berkontribusi pada peningkatan pergerakan, perkembangan berpengaruh dalam stabilitas perkembangan ekonomi (Sarwono et al., 2023).

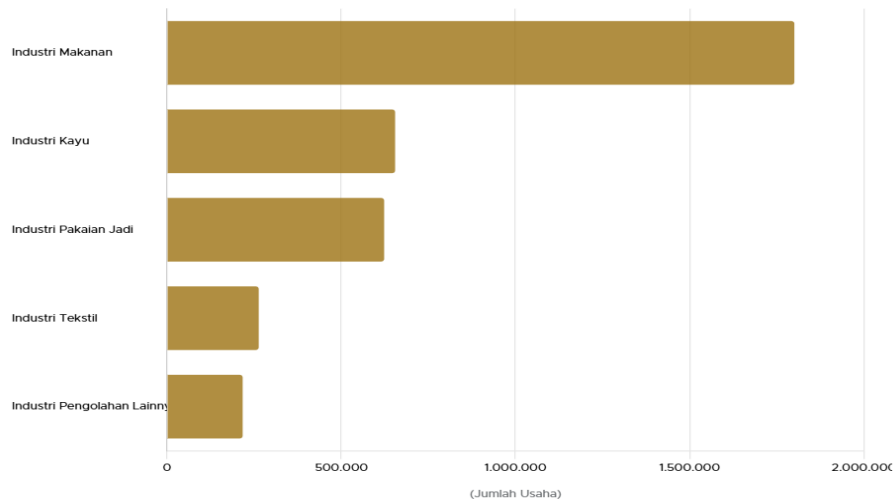
Keberadaan UMKM yang padat karya berfungsi sebagai sarana bagi masyarakat untuk memperoleh pekerjaan. Keberadaan UMKM berpotensi untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara signifikan. Pemilik UMKM perlu merumuskan strategi yang efektif untuk bertahan di tengah situasi bencana yang dihadapi oleh negara Indonesia saat ini, agar kinerja bisnis mereka dapat tercapai. Hal ini merupakan tantangan yang signifikan bagi para pemilik UMKM (Haniifah & Pramudyastuti, 2021).

Banyak bidang industri UMKM yang tersebar di Indonesia utamanya di bidang industri makanan. Budaya masyarakat Indonesia yang memiliki berbagai ciri khas wilayahnya masing-masing membuat banyaknya aneka ragam makanan yang diolah hal ini membuat meningkatnya terciptanya UMKM di bidang industri makanan. Hal tersebut didukung oleh survei *Goodstats* bisa dilihat pada Gambar 1.1.

5 Jenis Industri Mikro dan Kecil dengan Jumlah Usaha Terbanyak 2023

Sumber: BPS (Badan Pusat Statistik)

GoodStats



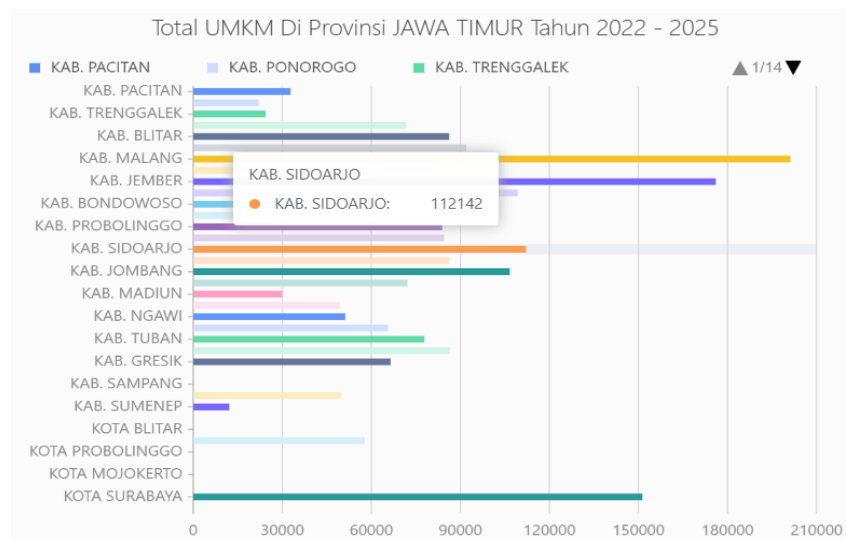
Gambar 1. 1 Jenis Industri Mikro dan Kecil Terbanyak di Indonesia Tahun 2023

(Sumber : *Goodstats*, 2023)

Berdasarkan pada gambar 1.1 Jenis industri mikro dan kecil terbanyak tahun 2023 di Indonesia menunjukkan bahwa Industri Makanan menjadi posisi pertama dengan jumlah 1.800.827 unit usaha. Hal ini menunjukkan betapa besar permintaan terhadap produk pangan di Indonesia.

Kabupaten Sidoarjo adalah kabupaten yang secara geografis berada di Provinsi Jawa Timur dengan jumlah penduduk sebesar 1.996.825 jiwa pada tahun 2024. Kabupaten Sidoarjo ini terletak 25 km di sebelah selatan Kota Surabaya, dikenal sebagai julukan Kota Udang, dimana banyak olahan udang yang dimanfaatkan salah satunya yaitu sebagai kerupuk yang lokasi produksinya di Kecamatan Tanggulangin. Kecamatan Tanggulangin adalah bagian kecamatan yang berada di

Kabupaten Sidoarjo, memiliki kawasan industri kecil UMKM yang memproduksi berbagai jenis kerupuk dengan menawarkan berbagai varian rasa.



Gambar 1. 2 Total UMKM Provinsi Jawa Timur 2022-2025

Sumber : <https://diskopukm.jatimprov.go.id/>

Berdasarkan pada gambar 1.2 menunjukkan bahwa Kabupaten Sidoarjo menempati urutan ke 4 terbanyak jumlah UMKM yaitu sebanyak 112.142 unit usaha UMKM. Hal tersebut dikarenakan berhasilnya para UMKM mempertahankan usaha mereka.

90 persen mayoritas UMKM di Indonesia merupakan bisnis keluarga. Menurut (Rofiah & Ransimanti Yuvati, 2024) Bisnis keluarga adalah bisnis yang dijalankan oleh orang-orang yang saling terkait dan biasanya bertahan selama beberapa generasi. Perusahaan keluarga sering memberikan anggota keluarga uang, orang, dan barang yang mereka butuhkan untuk memulai bisnis mereka sendiri (Rondi et al., 2019). Bisnis keluarga lebih mungkin berhasil daripada perusahaan non-keluarga karena anggota keluarga lebih cenderung saling mempercayai (Erdogan et

al., 2020).

Visi dan misi keluarga memiliki dampak yang signifikan terhadap pengelolaan dan kesuksesan perusahaan, terlepas dari ukurannya, karena bisnis tersebut dimiliki dan dikelola oleh keluarga. Perusahaan yang dimiliki oleh keluarga, di sisi lain, tidak kebal terhadap berbagai tantangan yang mungkin sulit untuk diatasi. Misalnya, ada perselisihan di antara anggota keluarga yang sama, ketidaksepakatan mengenai suksesi kepemimpinan, ketidaksepakatan mengenai pengambilan keputusan, Masalah suksesi kepemimpinan di dalam organisasi, perbedaan perspektif manajerial antara generasi awal dan generasi berikutnya, serta faktor-faktor lain. Akibatnya, tidak jarang perusahaan keluarga mengalami kemunduran atau terpaksa menghentikan operasinya akibat konflik keluarga yang berkepanjangan. Berdasarkan temuan studi ini, terdapat beberapa rekomendasi yang bisa dipikirkan dan digunakan sebagai dasar referensi pada proses pengambilan keputusan oleh peneliti di masa depan.

Penurunan dalam dinamika dunia bisnis dapat mengganggu kelangsungan usaha, bahkan berpotensi mengarah pada kebangkrutan (Default & Keuangan, 2021). *Business Survival* Inti dari sebuah bisnis pada dasarnya bergantung pada kapasitas manajemen untuk menjamin kelangsungan hidup dan keberlanjutan organisasi dari waktu ke waktu. Konsep Kelangsungan Bisnis mencakup kapasitas perusahaan untuk mengubah keadaan yang mengancam keberadaannya menjadi peluang untuk mempertahankan operasinya di tengah tantangan kondisi yang ada (Najib et al., 2021). Kemampuan mempertahankan hidup bisa dilakukan dengan melalui untuk dapat mengembangkan usaha melalui inisiatif produktif ini,

seseorang harus memiliki kemampuan yang sesuai agar dapat terlibat dalam usaha yang dapat dilakukan secara pribadi (License et al., 2019). *Business Survival* dalam UMKM kerupuk Tanggulangin ditandai dengan adanya keberhasilan generasi ke 2 dan ke 3 yang masih bertahan dalam menjalankan usahanya, hal ini tentunya menjadi salahsatu faktor bahwa *business survival* sangat penting dalam aspek suksesi pimpinan.

Menurut (Widayanto, et al., 2020) *Business survival* mengacu pada kemampuan suatu perusahaan untuk mempertahankan operasinya dan terus beroperasi secara efektif. Sebuah perusahaan akan terus beroperasi kecuali pemiliknya berencana untuk melikuidasi usaha, menghentikan operasinya, atau tidak memiliki opsi lain yang layak. Konsep kelangsungan usaha ini menunjukkan bahwa suatu perusahaan mampu mempertahankan aktivitas operasionalnya.

Contoh dari suksesnya *business survival* yaitu Perusahaan S.C. Johnson sedang berupaya secara serius untuk menjalankan bisnisnya dengan cara yang adil dan etis, serta menetapkan standar tinggi dalam integritas komersial. hal ini membuat proses regenerasi SC. Johnson berhasil dan semakin berkembang. Suatu usaha dalam menciptakan *Business Survival* di duga memiliki faktor yang menjadi pemicu salah satunya adalah *Regeneration* dan *External Knowledge*.

Seiring dengan perkembangan zaman suatu usaha UMKM semakin menurun prospeknya. Bisnis keluarga semakin bertambahnya usia maka pemilik bisnis pastinya akan melakukan perubahan. Salah satu perubahan dalam bisnis keluarga yaitu penerus secara turun temurun. Biasanya pemilik bisnis yang sudah tidak mampu untuk mengelola bisnisnya akan mewariskannya kepada keturunan mereka

oleh generasi kedua dan seterusnya. Siklus pergantian dan keberlanjutan ini disebut dengan *Regeneration*. *Regeneration* menyangkut sejauh mana perusahaan mampu belajar dari pengalaman masa lalu dan mengambil manfaat dari pengalaman sebelumnya dalam mengembangkan inovasi terkini (Adam & Alarifi, 2021). *Regeneration* menjadi hal yang tak dapat dihindarkan di berbagai bisnis. Maka dari itu, sejatinya suatu usaha atau bisnis wajib mempersiapkan anggota baru yang menjadi penerus agar keberlangsungan usaha tetap berjalan.

Berdasarkan hasil wawancara secara langsung dengan Ibu Dewi selaku salah satu pemilik UMKM kerupuk di Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo, menyatakan bahwa realitanya masih minimnya minat anak atau cucu beliau dalam meneruskan usaha kerupuk miliknya. Hal tersebut dikarenakan beberapa *mindset* anak beliau ingin bekerja di kantor agar terlihat lebih keren. *Mindset* tersebut membuat Ibu Dewi tetap meneruskan secara mandiri bisnis kerupuk miliknya. Namun di sisi lain terdapat informan kedua yaitu Bapak Sutris yang juga merupakan salah satu pemilik UMKM kerupuk di Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo, yang telah berhasil menurunkan usaha miliknya ke anak beliau, Bapak Sutris menyatakan bahwa sedari dulu beliau memang menyiapkan usaha tersebut untuk anaknya agar mereka dapat memiliki kestabilan dalam pemasukan finansial ditengah susahny mencari pekerjaan saat ini. Sehingga pada akhirnya saat ini UMKM kerupuk milik Bapak Sutris telah memiliki berbagai cabang di beberapa desa di Kabupaten Sidoarjo.

Pada tahun 2000 terdapat 252 UMKM kerupuk di Tanggulangin yang beroperasi, sampai pada puncaknya di tahun 2020 perlahan satu-persatu pelaku UMKM kerupuk di Tanggulangin tutup sehingga membuat UMKM yang ada di

Tanggulangin saat ini hanya terdapat 180 UMKM yang masih bertahan. Berdasarkan wawancara dengan Ibu Kumala selaku koordinator pelaku UMKM, beliau menyatakan bahwa tutupnya usaha para pelaku UMKM disebabkan oleh tidak adanya penerus usaha mereka, selain itu mayoritas pelaku UMKM yang sudah memasuki usia tidak produktif lagi. Hal ini didukung oleh data survey dalam jangka 5 tahun sekali yang dimiliki oleh Ibu Kumala selaku Koordinator pelaku UMKM.

Tabel 1. 1. Data Generasi UMKM Kerupuk di Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo

	2000	2005	2010	2015	2020
Generasi 1	134	120	111	89	70
Generasi 2	78	77	75	73	73
Generasi 3	40	40	39	37	37
	252	237	225	199	180

(Sumber : Data diolah, 2025)

Gambar diatas mengindikasikan yaitu UMKM yang tutup dari tahun 2000 hingga tahun 2020 di dominasi oleh generasi ke 1 sebanyak 64 UMKM sudah tidak beroperasi. Generasi ke 2 sebanyak 5 UMKM dan ke Generasi ke 3 sebanyak 3 UMKM. UMKM yang telah tutup diduga karena faktor tidak produktifnya usia dan tidak adanya regenerasi yang dilakukan oleh pelaku UMKM tersebut.

Research gap dalam hubungan *Regeneration* terhadap *Business Survival*, adalah studi oleh (Adam & Alarifi, 2021) yang menunjukkan bahwa *Regeneration* memiliki pengaruh terhadap *Business Survival*. *Regeneration* menjadi hal yang tak dapat dihindarkan di berbagai bisnis. Maka dari itu, sejatinya suatu usaha atau bisnis wajib mempersiapkan anggota baru yang menjadi penerus agar

keberlangsungan usaha tetap berjalan. Tidak sejalan temuan ini dengan penelitian oleh (Susanto, 2020) yang membuktikan tidak terdapat pengaruh *Regeneration* terhadap *Business Survival* pada suatu bisnis atau usaha.

Berlangsungnya *Business Survival* juga dipengaruhi oleh *External Knowledge*. Dukungan *External Knowledge* mengacu pada sesuatu yang didapatkan dan akan diterapkan guna menyukseskan bisnis. *Knowledge* merupakan One of the procedures that may be utilized to grow one's insight and abilities, which are employed as an effort to improve one's own self-development through the process of contact and communication, is the acquisition of knowledge (Ilmiah & Pendidikan, 2024).

Dengan adanya dukungan *External Knowledge*, dapat memberikan pengetahuan dan informasi penting yang diperlukan untuk memperkuat posisi kompetitif dan meningkatkan peluang untuk mencapai kemakmuran di masa depan (Adam & Alarifi, 2021). *External Knowledge* dapat berupa pengetahuan dan informasi yang diperoleh dari bergabung dengan jaringan bisnis di media sosial dan mengikuti pelatihan UMKM yang diadakan oleh lembaga pemerintah maupun swasta.

Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu informan yaitu Ibu Dariyah selaku pemilik UMKM kerupuk di Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo, menurutnya pihak pejabat setempat aktif memberikan pelatihan berupa tata cara pengemasan kerupuk maupun pemasaran kerupuk secara modern. Disamping itu dikarenakan Kecamatan Tanggulangin merupakan desa wisata yang hasil alamnya melimpah berupa udang, maka tidak jarang terdapat mahasiswa Kuliah Kerja Nyata (KKN)

yang ditugaskan untuk membantu memberikan inovasi terhadap beberapa pelaku UMKM kerupuk. Selain itu dengan bergabung jejaring sosial media dan *e-commerce* membuat Ibu Dariyah sangat terbantu dan dapat menambah pengetahuan mereka agar menciptakan daya beli masyarakat sekitar. Hal ini didukung dengan data yang menunjukkan diadakannya pelatihan rutin tiap tahun di Industri UMKM kerupuk Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo.

Daftar Pelatihan UMKM Kerupuk Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo

Tanggal Pelatihan	Tema Pelatihan	Pelaku UMKM			Jumlah
		Generasi 1	Generasi 2	Generasi 3	
1 Juli 2015	Strategi Meningkatkan Daya Saing UMKM	19	54	25	98
12 Mei 2016	Kunci Sukses UMKM: Inovasi Produk dan Pemasaran	7	53	23	83
24 Agustus 2017	Menjaga Keuangan UMKM yang Sehat	12	53	20	85
11 Maret 2018	Membangun Hubungan yang Berkelanjutan dengan Pelanggan	2	45	14	61
20 Agustus 2019	Strategi Membangun Tim yang Solid dan Berkinerja Tinggi	8	34	15	57
14 Oktober 2022	Pelatihan Digital Marketing Pada UMKM Terdampak Pandemi Covid-19	5	30	19	54
16 Juni 2023	Pengembangan Bisnis Internasional untuk UMKM yang Berorientasi Ekspor	8	20	22	50
19 Desember 2024	Membangun Toko Online di Platform E-Commerce Terbaik	2	24	17	43

Gambar 1. 3 Daftar Pelatihan UMKM Kerupuk Tanggulangin Sidoarjo

(Sumber : Data diolah, 2025)

Berdasarkan data diatas menunjukkan bahwa adanya penurunan minat pelaku UMKM terkait pelatihan yang diadakan oleh pihak pemerintah maupun swasta. Rendahnya minat pelatihan di dominasi oleh pelaku UMKM generasi ke 1 karena kurangnya kesadaran untuk memajukan bisnis yang dijalani. Berdasarkan keterangan diatas dan juga berdasarkan wawancara yang telah dilakukan, menyatakan bahwa pelatihan dapat menciptakan keberlangsungan hidup suatu usaha karena kesadaran akan inovasi produk. Hal ini dibuktikan oleh pelaku UMKM generasi ke 2 dan generasi ke 3 yang mayoritas mengikuti pelatihan yang

diadakan tiap tahunnya.

Research gap dalam hubungan *External Knowledge* terhadap *Business Survival*, adalah studi oleh (Medase & Abdul-Basit, 2020) dengan temuan bahwa *External Knowledge* secara umum berkontribusi secara signifikan terhadap *Business Survival* pada suatu bisnis. Hasil yang sama juga ditemukan dalam penelitian (Adam & Alarifi, 2021) yang menunjukkan hasil bahwa *External Knowledge* secara signifikan menjadi salah satu faktor *Business Survival* hingga saat ini. Hasil yang berbeda diperoleh dalam penelitian (Hafidza, 2020) yang memperlihatkan temuan bahwa, *External Knowledge* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap *Business Survival*. Hal ini dikarenakan terdapat beberapa faktor lain yang lebih berpengaruh terhadap *Business Survival*.

Penelitian ini menggunakan *Theory Of Planned Behavior*, dimana hubungan antara *Theory of Planned Behavior* dengan penelitian ini yaitu munculnya niat di dalam diri pelaku UMKM untuk melaksanakan regenerasi dan memperoleh dukungan pengetahuan eksternal. Proses suksesi regenerasi timbul karena adanya suatu niat pemilik (*owner*) untuk mengembangkan bisnisnya lebih jauh tanpa meragukan *distrust* untuk penerus berikutnya. Selain itu dukungan *External Knowledge* bisa timbul karena adanya sosialisasi, pelatihan, program pemerintah mengenai manfaat yang akan didapatkan oleh UMKM. Apabila UMKM memiliki pengetahuan eksternal mengenai kelangsungan suatu bisnis yang diduplikasinya sesuai dengan teori persepsi mengenai kontrol perilaku, akan meningkatkan pemahaman UMKM dalam menerapkan regenerasi bisnis yang baik dan secara matang memperoleh dukungan pengetahuan eksternal dengan baik.

Penelitian ini mencoba untuk menghadirkan variabel *Innovation Practices* sebagai variabel mediasi atau intervening. Hal yang sangat penting dalam perkembangan suatu bisnis yaitu inovasi. Suatu produk dapat dikatakan baik dan menarik bukan hanya dari segi rasanya saja tetapi juga dari strategi pengemasan produknya, Desain kemasan menjadi salah satu faktor pendorong penjualan produk (Makaroni, 2023). Dalam UMKM kerupuk inovasi yang diterapkan berupa kemasan dan varian rasa, kemasan yang awalnya hanya dibungkus oleh plastik tipis saat ini menggunakan plastik vakum transparan sehingga kemasan terlihat lebih rapi, higienis, dan profesional. Inovasi varian rasa pada kerupuk juga dilakukan seperti contohnya yang pada awalnya hanya kerupuk dengan rasa original saat ini di inovasi menjadi kerupuk rasa balado, rasa keju, rasa jagung bakar, dan rasa pedas manis, hal ini membuat minat konsumen untuk membeli produk meningkat karena varian rasa produk yang memiliki banyak pilihan. Inovasi produk bukan hanya tentang menciptakan barang-barang baru, tetapi juga melibatkan peningkatan produk yang sudah ada. Hal ini mencakup perubahan dalam desain, fungsi, teknologi, bahan, dan proses produksi (Yudha et al., 2024). Kegiatan inovasi mencakup pengembangan nama merek, logo, dan kemasan. Kegiatan ini bertujuan untuk menjelaskan pentingnya membangun identitas produk. Pengembangan identitas produk melalui e-commerce dan Penggunaan pemasaran digital memperluas basis pelanggan potensial untuk produk UMKM (Pengabdian & Masyarakat, 2023).

Praktik inovasi adalah cara melakukan sesuatu atau memikirkan sesuatu untuk menghasilkan hal yang baru terkait dengan masukan, proses, dan hasil keluaran. Hal ini dapat membantu bisnis dalam berbagai cara. Green, Howells, dan Miles (dalam Zulfa Nurdin, 2019:11) mendefinisikan praktik inovasi sebagai pengenalan

dan penerapan proses baru (barang atau jasa) atau adopsi paradigma baru.

Penelitian terkait *Innovation Practices* telah dilakukan oleh (Chu, 2024) menyatakan bahwa faktor *Innovation Practices* sangat berpengaruh terhadap *Business Survival* suatu UMKM. Menurut temuan dari sebuah studi lainnya (Najib et al., 2021), variabel Praktik Inovasi ditemukan memiliki dampak pada kelangsungan hidup suatu bisnis (*Business Survival*) terlebihnya yang dijalankan oleh UMKM. *Innovation Practices* memiliki dampak tertinggi terhadap kelangsung hidup bisnis. Penelitian serupa juga didukung oleh (SHELEMO, 2023) menyatakan bahwa *Innovation Practices* memberikan pengaruh positif terhadap *Business Survival*. Oleh karena konsistensi adanya penelitian terdahulu maka diharapkan *Innovation Practices* dapat memediasi faktor yang mempengaruhi *Business Survival* UMKM.

Berdasarkan dari uraian diatas, Sangat penting untuk melakukan studi tentang pengembangan melalui mediasi model dari penelitian-penelitian terdahulu dengan cara menggunakan beberapa variabel yang telah disesuaikan dengan fenomena di lapangan penelitian, dan judul yang penulis ajukan dalam tesis ini adalah “PENGARUH *REGENERATION* DAN *EXTERNAL KNOWLEDGE* TERHADAP *BUSINESS SURVIVAL* MELALUI *INNOVATION PRACTICES* SEBAGAI VARIABEL INTERVENING PADA UMKM KERUPUK DI TANGGULANGIN KABUPATEN SIDOARJO”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian masalah yang telah disajikan, berikut adalah perumusan

masalah yang sedang diteliti dalam studi ini:

1. Bagaimana Pengaruh *Regeneration* terhadap *Business Survival* pada UMKM kerupuk di Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo?
2. Bagaimana Pengaruh *External Knowledge* terhadap *Business Survival* pada UMKM kerupuk di Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo?
3. Bagaimana *Innovation Practices* mampu memediasi pengaruh *Regeneration* terhadap *Business Survival* pada UMKM kerupuk di Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo?
4. Bagaimana *Innovation Practices* mampu memediasi pengaruh *External Knowledge* terhadap *Business Survival* pada UMKM kerupuk di Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rangkuman masalah diatas, maka tujuan dalam penelitian ini adalah :

1. Dapat mengetahui dan menganalisis dampak *Regeneration* untuk *Business Survival* pada UMKM kerupuk di Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo.
2. Dapat mengetahui dan menganalisis dampak *External Knowledge* terhadap *Business Survival* pada UMKM kerupuk di Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis variabel *Innovation Practices* memediasi pengaruh *Regeneration* terhadap *Business Survival* pada UMKM kerupuk di Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo.
4. Untuk mengetahui dan menganalisis variabel *Innovation Practices*

memediasi pengaruh *External Knowledge* terhadap *Business Survival* pada UMKM kerupuk di Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan oleh penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1.4.1 Manfaat Teoritis

Dalam bidang keilmuan, penelitian ini diharapkan dapat memperkaya khasanah kepustakaan yang berkaitan dengan pengembangan UMKM serta bahan acuan penelitian selanjutnya atau bahan perbandingan penelitian yang sejenis.

1.4.2 Manfaat Praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pemahaman mengenai *Business Survival* suatu UMKM, serta dapat digunakan sebagai bahan referensi bagi lembaga pendidikan, pemerintah, dan *stakeholder* terkait dalam pengembangan UMKM untuk meningkatkan jangka panjang kelangsungan hidup suatu bisnis utamanya UMKM.