BAB I
PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

UMKM (Usaha Menengah, Kecil dan Menengah) memiliki peranan penting dalam lajunya perkembangan perekonomian Indonesia. Hal ini tidak terlepas dari jumlah Usaha Kecil Menengah yang menominasi struktur perekonomian secara nasional maupun lokal. Sebagai bagian dari industri nasional, Usaha kecil Menengah mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian (Veitzal dkk, 2013:715).

Namun dalam perkembangannya , baik dalam pembinaan dan pembekalan yang diberikan belum secara menyeluruh oleh para pelaku usaha. Oleh karena itu sektor usaha UMKM ini seringkali dihadapkan dalam berbagai masalah, seperti menurut Nurul Puspita Sari (2020) dalam penelitiannya menyatakan: "Terdapat beberapa UKM di bidang Industri masih mengalami beberapa kendala dalam mengembangkan bisnis, seperti berkurangnya pekerja yang kompeten, rendahnya kemampuan teknologi dalam memasarkan produk, dan berkurangnya daya beli pelanggan akibat persaingan produk asing. Kendala kendala tersebut akan memengaruhi kinerja yang dihasilkan, maka perlu suatu pengukuran untuk melihat seberapa baik atau buruk kinerja suatu bisnis."

Sedangkan, menurut Humairoh dan Agung Budi (2019:31) melihat kondisi UKM di Indonesia sepertinya belum banyak yang menyadari pentingnya bisnis berbasis pengetahuan (*knowledge*) dengan mengoptimalkan modal intelektual (*intellectual capital*) yang dimilikinya, padahal keberadaan UKM

sangat diharapkan eksitensinya dalam menumbuhkan perekonomian dan mempunyai daya saing yang tinggi.

Oleh karena itu, menurut Zuliyati dkk, (2017:182) UMKM perlu mempersiapkan diri agar mampu bersaing baik secara keunggulan komparatif maupun keunggulan kompetitif. Peningkatan pembangunan ekonomi untuk meningkatkan daya saing UMKM tergantung pada keefektifan Manajemen pengetahuan dan teknologi. Adapun ilmu pengetahuan dan teknologi diciptakan dari knowledge perorangan yang harus dikelola agar menjadi knowledge perusahaan, yang akhirnya knowledge menjadi aset tak berwujud (*intangible asset*)

Knowledge ini merupakan modal intelektual (*intellectual capital*) yang dapat berbentuk pengalaman, informasi tekstual, dan pendapat para pakar pada bidangnya, oleh karena itu suatu perusahaan UMKM akan berkelanjutan apabila menggunakan informasi atau pengalaman tersebut guna terciptanya kompetensi UMKM (Setiarso, 2006) dalam Zuliyati, dkk (2017:182).

Sedangkan menurut (Ricceri 2008, Hsu dan Sabherwal 2012, Grant 1996) dalam zhining wang nianxin wang jinwei cao xinfeng ye, 2016 IC (*Intelectul Capital*) dan KM (*Knowledge Management*) adalah dua aliran penelitian yang penting membahas sumber keunggulan kompetitif organisasi IC menekankan pada berbagai bentuk pengetahuan dalam suatu organisasi, sedangkan KM terutama berkaitan dengan proses dan praktik untuk melakukan apa yang diperlukan untuk memaksimalkan sumber daya pengetahuan (Hsu dan Sabherwal 2012, Wiig 1997). IC dibuat, diakumulasikan, dan diseimbangkan

dengan mengimplementasikan KM pendekatan / alat, dan mempengaruhi proses dan hasil KM (Wiig 1997, Hsu dan Sabherwal 2012) dalam (zhining wang nianxin wang jinwei cao xinfeng ye, 2016). Dengan kata lain, sementara IC berfokus pada stok pengetahuan sumber daya dalam suatu organisasi, KM mewakili proses perilaku untuk menangani dan meningkatkan stok pengetahuan (Liebowitz 1999, Teece and Teece 2000) dalam (zhining wang nianxin wang jinwei cao xinfeng ye, 2016).

Menurut Santy dan Yayan Ruhimat (2018) UKM semakin mendapat perhatian karena pesatnya pertumbuhan dan menjadi pelaku ekonomi yang berperan; Kedudukan dan potensi sangat penting dan strategis dalam mewujudkan pembangunan ekonomi baik regional maupun nasional. Selain itu, ketahanan terhadap krisis telah membuktikan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sebagai penyelamat bangsa Indonesia dari krisis moneter yang berkepanjangan.

Maka dari itu, keberadaan Usaha Kecil Menengah bukan hanya dianggap sebagai tempat penampungan sementara bagi para pekerja yang belum masuk ke sektor formal tetapi sebagai pemicu aktivitas ekonomi. Hal ini dikarenakan jumlah penyerapan tenaga yang sangat besar.

Badan Pusat Statistik (BPS) menyebutkan bahwa tenaga kerja yang mampu diserap UMKM lebih dari 107.657.509 orang atau sebesar 97,16% dari angkatan kerja dan jumlah unit UMKM mencapai 56.534.592 unit atau 99,9% dari total unit usaha di Indonesia sampai tahun 2017 total unit usaha mencapai

62.922.617 dimana setiap tahun jumlah UMKM selalu meningkat dan membantu penyerapan tenaga kerja yang ada di indonesia.

Salah satu kota di Jawa Barat, Indonesia yang terkenal dengan UMKM nya yang mendongkrak perekonomian adalah Kota Cimahi melalui Ikatan IPEMI. IPEMI (Ikatan Pengusaha Muslimah Indonesia) yang didirikan di Jakarta pada Selasa, 21 April 2015. IPEMI memiliki kedudukan dan fungsi yang strategis, terutama bagi pengembangan usaha-usaha para muslimah, yang mana dapat terus digunakan untuk mengembangkan dan berkontribusi pada pembangunan nasional.

Salah satu UMKM yang tergabung di IPEMI yakni bidang *Fashion* tetapi pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI tidak hanya berfokus di bidang *fashion*. Pelaku UMKM ini juga memiliki usaha di bidang makanan dan juga jasa. (Data dari Ketua IPEMI Jawa Barat, 2020).

Dengan semakin ketatnya persaingan dibidang bisnis, maka suatu usaha atau organisasi harus selalu bisa menjaga atau bahkan meningkatkan kinerjanya demi eksistensi usahanya. Kurang bisa terpenuhinya kepuasan konsumen dalam memesan dan kurangnya ketersediaan pasokan bahan baku yang disediakan pemasok dan juga kurang pahamnya pelaku usaha terhadap usaha/bisnisnya yang akan berdampak pada kinerja pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI Cimahi . Selain itu, keberadaan IPEMI juga diharapkan dapat membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat, melalui penguatan ekonomi para pengusaha.

Sehubungan dengan hal tersebut penulis melakukan survey awal dengan menyebarkan kuisoner kepada responden Pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI (Ikatan Pengusaha Muslim Indonesia) .

Tabel 1.1

Survey awal tanggapan responden tentang Manajemen Pengetahuan pada pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI (Ikatan Pengusaha Muslim Indonesia) Cimahi

No.	Pertanyaan	Jawaban			
		Ya		Tidak	
1.	Saya dapat berfikir kreatif dalam melaksanakan pekerjaan	26	86,7%	4	13,3%
2.	Apakah dalam usaha anda memanfaatkan teknologi untuk menciptakan keunggulan bersaing?	9	30%	21	70%
3.	Dalam pengetahuan yang saya miliki, anda mampu memecahkan masalah pekerjaan.	15	50%	15	15%
4.	Saya selalu mempelajari keahlian dan pengetahuan baru untuk meningkatkan kinerja usaha.	24	80%	6	20%
5	Ketika saya belajar sesuatu yang baru dengan mudah saya dapat menyalurkan sebuah ide	11	36,7%	19	63,3%
6	Saya memanfaatkan social media sebagai sarana penjualan secara online.	19	63,3%	11	36,7%

Dari survey awal diatas diperoleh bahwa 70% pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI Tidak mampu memanfaatkan teknologi sebagai sarana keunggulan bersaing. Hal ini mengindikasikan bahwa pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI masih menggunakan penjualan secara offline dalam usahanya. Kemudian dilihat pernyataan diatas 63,3% pelaku UMKM yang tergabung di

IPEMI Ketika belajar sesuatu yang baru tidak dapat menyalurkannya dalam sebuah ide, para pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI tidak mudah menyalurkan sebuah ide ketika belajar sesuatu yang baru sehingga hal tersebut membuat pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI tertinggal.

Tabel 1.2

Survey awal tanggapan responden tentang Modal Intelektual pada pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI (Ikatan Pengusaha Muslim Indonesia) Cimahi

No.	Pertanyaan	Jawaban			
		Ya		Tidak	
1.	Apakah dalam menjalankan usaha anda selalu memiliki ide ide baru?	14	46.7%	16	53.3%
2.	Apakah Anda selalu mengupayakan untuk membina dan menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan?	26	86,7%	4	13,3%
3.	Apakah dalam menunjang usaha bisnis anda selalu mengikuti program pelatihan?	9	30%	21	70%
4.	Apakah Suasana dan kultur usaha anda bersifat mendukung dan nyaman?	24	80%	6	20%

Dari survey awal diatas diperoleh bahwa 53.3% pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI dalam menjalankan usaha tidak selalu memiliki ide ide baru. Hal ini mengindikasikan bahwa pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI masih menjalankan usaha dengan metode atau ide yang seperti biasanya , sehingga tidak adanya sesutu yang baru yang dapat meningkatkan kinerja usahanya. Kemudian

dilihat pernyataan diatas 70% pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI tidak mengikuti program pelatihan dalam menunjang usaha bisnisnya.

Tabel 1.3

Survey awal tanggapan responden tentang Kinerja UMKM pada pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI (Ikatan Pengusaha Muslim Indonesia) Cimahi

No.	Pertanyaan	Jawaban			
		Ya		Tidak	
1.	Apakah adanya peningkatan volume penjualan pada usaha anda berdasarkan perbandingan hasil yang diperoleh pada periode sekarang dengan periode yang lalu?	14	46,7%	16	53,3%
2.	Apakah dalam 2 tahun ini modal usaha yang anda dapatkan mengalami peningkatan ?	18	60%	12	40%
3.	Apakah dalam 2 tahun terakhir anda sudah bisa menyerap tenaga kerja untuk meningkatkan kinerja usaha?	12	40%	18	60%
4.	Apakah dalam menjalankan usaha, anda sudah mendapatkan laba yang diinginkan?	18	80%	12	20%

Dari survey awal diatas diperoleh bahwa 53,3% pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI Tidak mampu meningktakan volume penjualan dari periode tahun ini dan tahun lalu.Hal ini mengindikasikan bahwa pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI masih harus memperbaiki kualitas dari penjualan yang dilakukan oleh pelaku usahanya karena masih ada kesamaan tahun ini dengan tahun lalu. Kemudian dilihat pernyataan diatas 60% pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI tidak mengalami penambahan tenaga kerja dalam 2 tahun terkahinya. Karena sebagian para pekerja adalah sanak saudarnay aatau bahkan tidak memiliki

karyawan. Maka hanya 12 pelaku usaha yang mempunyai penambahan karyawan dalam jangka 2 tahun kebelakang.

Berdasarkan latar belakang permasalahan dan teori yang ada, peneliti ingin melakukan penelitian dengan judul **"PENGARUH MANAJEMEN PENGETAHUAN DAN MODAL INTELEKTUAL TERHADAP KINERJA UMKM (Pada Pelaku UMKM Yang Tergabung Di Ikatan Pengusaha Muslim Indonesia Cimahi)"**

1.2. Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka dapat diidentifikasikan beberapa masalah sebagai berikut:

1. Para pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI belum mampu memanfaatkan teknologi sebagai sarana keunggulan bersaing.
2. Para pelaku UMKM yang tergaung di IPEMI saat belajar sesuatu yang baru tidak dapat menyalurkannya dalam sebuah ide.
3. Para pelaku UMKM yang tergaung di IPEMI kurangnya ide ide baru dalam menjalankan usaha.
4. Para pelaku UMKM yang tergaung di IPEMI kurangnya pelatihan dalan menunjang usaha bisnisnya.
5. Para pelaku UMKM yang tergaung di IPEMI belum mampu meningkatkan volume penjualan dari tahun sebelumnya

6. Para pelaku UMKM yang tergaung di IPEMI Tidak mengalami penambahan tenaga kerja dalam 2 tahun terakhir

2.2.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana tanggapan pelaku usaha tentang Manajemen Pengetahuan Pada pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI (Ikatan Pengusaha Muslim Indonesia) Cimahi.
2. Bagaimana tanggapan pelaku usaha tentang Modal Intelektual Pada pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI (Ikatan Pengusaha Muslim Indonesia) Cimahi.
3. Bagaimana tanggapan pelaku usaha tentang Kinerja UMKM pada pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI (Ikatan Pengusaha Muslim Indonesia) Cimahi.
4. Seberapa besar pengaruh Manajemen Pengetahuan terhadap Kinerja UMKM pada pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI (Ikatan Pengusaha Muslim Indonesia) Cimahi.
5. Seberapa besar pengaruh Modal Intelektual terhadap Kinerja UMKM pada pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI (Ikatan Pengusaha Muslim Indonesia) Cimahi.
6. Seberapa besar pengaruh Manajemen Pengetahuan dan Modal Intelektual terhadap Kinerja UMKM pada pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI (Ikatan Pengusaha Muslim Indonesia) Cimahi.

1.3 Maksud dan Tujuan

1.3.1 Maksud Penelitian

Penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh data-data bahan yang diperlukan sebagaimana yang digambarkan dalam perumusan masalah mengenai “Pengaruh Manajemen Pengetahuan dan Modal Intelektual terhadap Kinerja UMKM pada Pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI Cimahi Jawa Barat”.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah maka dapat disimpulkan bahwa tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Untuk mengetahui tanggapan pelaku usaha tentang Manajemen Pengetahuan pada pelaku UMKM yang Tergabung di IPEMI (Ikatan Pengusaha Muslim Indonesia) Cimahi.
2. Untuk mengetahui tanggapan pelaku usaha tentang Modal Intelektual pada pelaku UMKM yang Tergabung di IPEMI (Ikatan Pengusaha Muslim Indonesia) Cimahi.
3. Untuk mengetahui tanggapan tanggapan pelaku usaha tentang Kinerja UMKM pada pelaku UMKM yang tergabung di IPEMI (Ikatan Pengusaha Muslim Indonesia) Cimahi.
4. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Manajemen Pengetahuan Terhadap Kinerja UMKM pada pelaku UMKM yang Tergabung di IPEMI (Ikatan Pengusaha Muslim Indonesia) Cimahi.
5. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Modal Intelektual Terhadap Kinerja UMKM pada pelaku UMKM yang Tergabung di IPEMI (Ikatan Pengusaha Muslim Indonesia) Cimahi.

6. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Manajemen Pengetahuan dan Modal Intelektual Terhadap Kinerja UMKM pada pelaku UMKM yang Tergabung di IPEMI (Ikatan Pengusaha Muslim Indonesia) Cimahi.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

   Dapat digunakan sebagai bahan atau tambahan pengetahuan dengan tujuan langsung pada perusahaan bersangkutan, untuk mencari tahu sebarapa jauh hubungan teori yang diterima dengan praktek pengaplikasiannya.

2. Pihak Lain.

   Bisa digunakan sebagai pedoman atau referensi untuk peneliti lain yang tertarik dalam pengadaan penelitian di bidang ataupun permasalahan yang sama di masa yang akan datang.

1.4.2 Kegunaan Akademis

1. Bagi Pelaku Usaha

   Bagi Pelaku Usaha yang tergabung di IPEMI Cimaha Jawa Barat memberikan saran dan masukkan untuk mengevaluasi hal-hal apa saja yang dirasa perlu diperbaiki dari objek yang diteliti demi kemajuan usaha.

2. Bagi Penulis

Hasil dari kesimpulan penelitian ini merupakan informasi dan pembelajaran bagi penulis tentang Pengaruh Manajemen Pengetahuan dan Modal Intelektual Terhadap Kinerja Perusahaan pada UMKM yang tergabung di IPEMI (Ikatan Pengusaha Muslim Indonesia)

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Dalam penyusunan penelitian ini, penulis melakukan penelitian pada pelaku UMKM yang tergabung di IPMEI Cimahi dan tempat yang menjadi sumber wawancara pada pelaku usaha terhadap Kinerja Perusahaan Pada UMKM.

1.5.2 Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan mulai bulan Februari 2020 sampai dengan bulan Agustus 2020. Adapun jadwal penelitian penulis sebagai berikut:

1.4

Pelaksanaan Penelitian

No	Uraian	Waktu Kegiatan																			
		April				Mei				Juni				Juli				Agustus			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Survey Tempat Penelitian																				
2.	Melakukan Penelitian																				
3.	Mencari Data																				
4.	Membuat Proposal																				
5.	Seminar																				
6.	Revisi																				
7.	Penelitian Lapangan																				
8.	Bimbingan																				
9.	Sidang																				