

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah mulai banyak diperbincangkan, diamati, dan diteliti pada negara maju maupun negara berkembang karena manfaatnya dapat memberikan peranan yang cukup besar bagi keberhasilan ekonomi suatu bangsa. Menurut Shafinaz et al. (2014) bahwa perusahaan kecil dan menengah sebagai inti ekonomi merupakan suatu alternatif pilihan populer bagi pengusaha karena pada bisnis ini memerlukan lebih sedikit kekayaan, investasi keuangan yang minimal, dan sedikit karyawan. Fakta tersebut membuat banyak perintis-perintis pemula yang mengembangkan keahlian mereka dan melihat peluang yang ada untuk membuka usaha kecil sebagai penghasilan mereka.

Di Indonesia, Usaha Mikro Kecil dan Menengah sering disingkat (UMKM), UMKM saat ini dianggap sebagai cara yang efektif dalam pengentasan kemiskinan. Dari statistik dan riset yang dilakukan, UMKM mewakili jumlah kelompok usaha terbesar. UMKM telah diatur secara hukum melalui Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. UMKM merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia dan terbukti menjadi katup pengaman perekonomian nasional dalam masa krisis, serta menjadi dinamisator pertumbuhan ekonomi pasca krisis ekonomi. Selain menjadi sektor usaha yang paling besar kontribusinya terhadap pembangunan nasional, UMKM juga menciptakan peluang kerja yang cukup

besar bagi tenaga kerja dalam negeri, sehingga sangat membantu upaya mengurangi pengangguran.

UMKM memiliki peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia karena UMKM di Indonesia berjumlah sangat banyak dan tersebar di banyak wilayah. UMKM di Indonesia meningkatkan kesempatan kerja, meratakan pendapatan masyarakat, membangun dan menopang ekonomi pedesaan, serta, meningkatkan angka PDB negara (Tambunan 2012). Selain itu, keberhasilan suatu UMKM juga mencerminkan kesuksesan para wirausahawan di Indonesia. UMKM pada tahun 2018 telah menyerap tenaga kerja hingga 116.978.631 jiwa dan dari 64.194.057 total usaha di Indonesia, UMKM juga memiliki presentasi sebesar 99,99% (<http://www.depkop.go.id/data-umkm>).

Provinsi Jawa Barat juga memiliki kontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi nasional serta berperan sebagai pusat kegiatan industri manufaktur dan strategis nasional. Menurut data yang diperoleh dari Dinas Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Jawa Barat (KUMKM Jabar) (2013), Jawa Barat memberikan kontribusi terhadap PDB Nasional sebesar 14,3% pada tahun 2012 dimana 54,55% diantaranya merupakan hasil kontribusi dari UMKM.

Kontribusi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) terhadap perekonomian Jawa Barat sepanjang tahun 2011-2012 mengalami peningkatan. Pada tahun 2012, UMKM berhasil menyumbangkan Rp 495,54 triliun terhadap PDRB Non Migas Jawa Barat dengan laju pertumbuhan sebesar 10,95% dari tahun sebelumnya. Sedangkan Usaha Besar menyumbangkan Rp 412,91 triliun dengan laju pertumbuhan sebesar 9,39% dari tahun sebelumnya. (Dinas KUMKM Jabar, ,

2013). Semakin pesatnya perkembangan UMKM di bidang industri konveksi baik di wilayah Jawa Barat, tentu saja berdampak pada tingkat persaingan yang ketat di pasar konveksi. Oleh karena itu setiap UMKM harus memiliki kinerja yang unggul untuk bisa berkembang dan bertahan di pasar industri.

Secara geografis pengusaha konveksi *jeans* di kec. Cikijing kab. Majalengka tidaklah bermukim pada satu desa namun menyebar di lima desa, yakni di desa Cikijing, desa Kasturi, desa Cidulang, desa Sindangpanji dan desa Sukaraos. Usaha konveksi pembuatan celana *jeans* di kecamatan Cikijing sudah ada sejak tahun 1982 lalu. Yang setiap hari memproduksi produk celana *jeans* dengan pangsa pasar pelanggan menengah kebawah di daerah Jawa Barat, Jawa Tengah dan luar Jawa. Kondisi saat ini berdasarkan hasil wawancara setiap tahunya terdapat penambahan pelaku usaha dalam UMKM industri konveksi kecamatan Cikijing Kab. Majalengka, sehingga hal tersebut menyebabkan persaingan yang sangat ketat, untuk dapat memenangkan persaingan harus meningkatkan kualitas manajemen dan operasionalnya secara lebih baik. Kinerja yang unggul biasanya akan berdampak pada keberhasilan usaha dari UMKM yang bersangkutan. Keberhasilan usaha tentu saja diukur berdasarkan kelangsungan hidup, laba, laba atas investasi, pertumbuhan penjualan, jumlah pekerja, kebahagiaan, reputasi, dan sebagainya (Islam, Keawchana dan Yusuf, 2011).

Banyak ahli yang mendefinisikan indikator kesuksesan usaha dalam beberapa dimensi. Menurut Islam, Khan dan Obaidullah (2011), menyatakan bahwa kesuksesan usaha dapat diukur dari tingkat survival, profit, hasil investasi,

penjualan perusahaan, jumlah pekerja, kebahagiaan reputasi dan sebagainya. Sementara Jumaidi (2012) dalam penelitiannya meingidentifikasi keberhasilan usaha dalam 4 indikator, tercapai tujuan usaha, produk diterima pasar, adanya laba produksi, dan kepuasan batin wirausaha.

Keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis dalam mencapai tujuannya. Keberhasilan usaha adalah tujuan utama dari sebuah perusahaan atau bisnis yang segala aktivitas didalamnya ditunjukan untuk mencapai suatu keberhasilan atau kesuksesan dalam pengertian umum, keberhasilan menunjukkan suatu keadaan yang lebih baik atau unggul.

Penulis melakukan survey awal dengan melakukan penyebaran kuisisioner secara *online* kepada 11 pelaku usaha UMKM Konveksi *Jeans* di Cikijing mengenai Keberhasilan Usaha.

Berikut adalah hasil survey awal mengenai variable Keberhasilan Usaha:

Tabel 1. 1
Survey Awal (Y) Keberhasilan Usaha

Keterangan	Ya		Tidak	
Apakah Karyawan anda dari tahun ke tahun terus bertambah ?	4	36,4 %	7	63,6 %
Apakah anda selalu mengalami peningkatan volume penjualan dalam usaha anda?	5	45,5 %	6	54,5%
Apakah anda selalu mengalami peningkatan volume produksi pada usaha anda?	5	45,5 %	6	54,5 %

Sumber ; Pelaku Usaha UMKM Konveksi Jeans Cikijing, 2020

Berdasarkan survey di atas diperoleh bahwa 63,6% pelaku usaha tidak mengalami pertambahan jumlah karyawan dari tahun ke tahun. Hal ini mengindikasikan bahwa dalam setiap tahunnya pelaku usaha tidak menambah

jumlah tenaga kerjanya/ karyawan. Menurut keterangan responden dikarenakan otoritas pegawai atau karyawan yang mereka rekrut adalah karyawan musiman, untuk penambahan atau pun pengurangan jumlah karyawan dapat di sesuaikan dari besar kecilnya suatu permintaan barang produksi. karena pada saat permintaan barang produksi naik otomatis akan membutuhkan tenaga kerja lebih agar target produksi yang diminta dapat terpenuhi secara maksimal. Maka dari itu dalam penambahan dan pengurangan jumlah karyawan tidak selalu terjadi dalam setiap tahunnya.

Dari survey awal diatas juga diperoleh bahwa 54,5% pelaku usaha tidak selalu mengalami peningkatan volume penjualan pada usahanya. Hal ini mengindikasikan bahwa volume penjualan usaha UMKM tidak selalu naik. Menurut keterangan para responden hal ini terjadi karena semakin meningkatnya usaha-usaha UMKM baru, sehingga menyebabkan peningkatan dalam hal persaingan pangsa pasar usaha UMKM konveksi tersebut. Serta dari survey awal diatas juga diperoleh 54,5% pelaku usaha tidak selalu mengalami peningkatan volume produksi dalam usahanya. Responden juga menanggapi untuk peningkatan volume produksi tidak selalu terjadi dalam setiap tahunnya karena dengan semakin banyaknya para pelaku usaha UMKM di bidang konveksi dan rata-rata jenis produk yang ditawarkan relatif sama, maka para konsumen pun tidak melanggan pada satu pelaku usaha saja tetapi cenderung lebih memilih barang produksi yang lebih berkualitas dan inovatif.

Karakteristik wirausaha yang dimiliki oleh pribadi UMKM merupakan salah satu faktor yang berpengaruh dalam keberhasilan usaha yang dilakukan. Ciri

khas UMKM yang membedakan dengan usaha lainnya akan ditentukan oleh karakteristik pribadi seorang wirausaha. Berdasarkan pengertian wirausaha, yang didefinisikan sebagai suatu kemampuan (*ability*) dalam berfikir kreatif dan berperilaku inovatif yang dijadikan dasar, sumber daya, penggerak tujuan, siasat kiat dan proses dalam menghadapi tantangan hidup (widodo, 2011), maka seorang wirausaha harus memiliki karakter kreatif, inovatif dalam mengelola sumber daya dan peluang yang dimiliki, serta berani mengambil resiko untuk melaksanakan tujuan, strategi/ siasat yang sudah direncanakan untuk menghadapi tantangan persaingan bisnis. Seorang yang kreatif inovatif, tidak akan kehabisan ide untuk mengembangkan bisnisnya. Sehingga ketika di pasar produk yang ditawarkan sudah mulai dirasa jenuh, maka seorang yang kreatif inovatif bisa membuat atau mengembangkan produk yang baru untuk ditawarkan kembali. Pembaharuan produk, dan proses sebagai hasil kreatif akan mengurangi tingkat kejenuhan pasar akan produk yang ditawarkan, bahkan akan semakin membuat konsumen menjadi loyal dengan produk yang kita tawarkan.

Penulis melakukan survey awal dengan melakukan penyebaran kuisisioner secara *online* kepada 11 pelaku usaha UMKM Konveksi *Jeans* di Cikijing mengenai Karakteristik Wirausaha.

Berikut adalah hasil survey awal mengenai variable Karakteristik Wirausaha :

Tabel 1. 2
Survey awal (X1) Karakteristik Wirausaha

Keterangan	Ya		Tidak	
Apakah anda merasa percaya diri dan mampu menjalankan usaha anda sendiri ?	4	36,4 %	7	63,3 %
Apakah anda seseorang yang berani mengambil resiko dalam menjalankan usaha ?	7	63,3 %	4	36,4 %

Apakah anda memiliki sifat kepemimpinan?	7	63,3 %	4	36,4 %
--	---	--------	---	--------

Sumber : Pelaku Usaha UMKM Konveksi Jeans Cikijing 2020

Dari survey awal diatas diperoleh bahwa 63,6% pelaku usaha kurang percaya diri dalam menjalankan usahanya. Menurut keterangan dari salah satu responden, kebanyakan para pelaku usaha UMKM konveksi *jeans* di Cikijing kurang percaya diri dalam membangun usahanya Kurang percaya diri, karena pelaku usaha rata-rata menjalankan usaha yang merupakan warisan dari keluarganya

Selain itu faktor lain yang berpengaruh terhadap keberhasilan suatu usaha adalah kemampuan manajerial seorang pelaku usaha dalam mengelola suatu usahanya. Kemampuan manajerial yang memadai akan menghasilkan kesuksesan dalam suatu usaha. Priyanto (2009). Sedangkan menurut Sutarno (2012: 26) kemampuan manajerial adalah kemampuan dari seorang manajer atau wirausaha dalam mengelola usahanya, dimana perusahaan tersebut akan berhasil apabila manajemennya baik dan teratur dalam menjalankan fungsi manajemennya.

Para pelaku usaha UMKM sangat penting untuk mempunyai kemampuan manajerial agar mencapai keberhasilan usaha. Kemampuan manajerial mengarah kepada pelaku UMKM harus memahami benar bagaimana mengelola usahanya agar pelaku UMKM mampu mengoordinasi kegiatan usahanya dalam bidang produksi, pemasaran, Sumber Daya Manusia (SDM) dan keuangan serta sumber daya lainnya secara efisien dan efektif.

Penulis melakukan survey awal dengan melakukan penyebaran kuisisioner secara *online* kepada 11 pelaku usaha UMKM Konveksi *Jeans* di Cikijing mengenai Kemampuan Manajerial.

Berikut adalah hasil survey awal mengenai variable Kemampuan Manajerial :

Tabel 1. 3
Survey Awal (X2) Kemampuan Manajerial

Keterangan	Ya		Tidak	
Apakah penting pelaku usaha memiliki keterampilan teknis?	5	45,5%	6	54,5%
Apakah penting pelaku usaha memiliki kemampuan berkomunikasi yang jelas dan efektif?	9	81,8%	2	18,2 %
Apakah penting pelaku usaha menguasai proses dan prosedur dalam menjalankan usaha?	5	45,5% %	6	54,5%

Sumber : Pelaku Usaha UMKM Konveksi Jeans Cikijing 2020

Dari survey awal diatas diperoleh bahwa 54,5% pelaku usaha tidak memiliki keterampilan teknis dalam menjalankan usahanya. Hal ini mengindikasikan sebagian besar pelaku usaha kurang memiliki keterampilan teknis dalam menjalankan usahanya. Menurut keterangan salah satu responden, dikarenakan kurangnya jenjang pendidikan di wilayah tersebut pemahaman tentang keterampilan teknis dalam menjalankan usaha konveksi kurang begitu dipelajari oleh para pelaku usahanya, sehingga mereka menjalankan usahanya dengan cara menjalankan keterampilan teknis yang hanya diketahui mereka secara turun menurun dari keluarganya. Serta dari survey awal di atas diperoleh bahwa 54,5% pelaku usaha kurang menguasai proses dan prosedur dalam menjalankan usahanya. Hal ini mengindikasikan bahwa pelaku usaha kurang memahami proses dan prosedur yang ada untuk menjalankan usahanya. Menurut tanggapan responden untuk pemahaman terhadap proses dan prosedur menjalankan usaha sama halnya dengan pemahaman dalam keterampilan menjalankan usaha, karena rata-rata usaha

UMKM konveksi di wilayah tersebut adalah hasil turun temurun dari keluarganya, sehingga untuk pemahaman proses dan prosedur dalam menjalankan usaha kurang begitu dimengerti oleh para pelaku usaha disana. Di tambah kurangnya jenjang pendidikan yang di ikuti oleh para pelaku usaha tersebut dengan rata-rata jenjang pendidikan yang mereka ambil hanya sampai SMK atau SMP semakin menambah kurangnya minat mereka dalam hal mendalami pemahaman proses dan prosedur dalam membangun sebuah usaha.

Berdasarkan permasalahan dan kondisi UMKM yang telah diuraikan di atas, maka peneliti melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Karakteristik Wirausaha Dan Kemampuan Manajerial Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Usaha Konveksi *Jeans* UMKM Kecamatan Cikijing”**.

1.2 Identifikasi Masalah dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

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

1. Tidak terjadi penambahan jumlah karyawan karena, jumlah karyawan disesuaikan dengan tingkat produksi.
2. Tidak terjadi peningkatan volume penjualan dalam setiap tahunnya, karena terjadinya persaingan yang tinggi antar UMKM.
3. Terjadi tingkat persaingan yang tinggi antar UMKM karena jenis produk yang dihasilkan bersifat homogen atau sama.

4. Para pelaku usaha UMKM merasa kurang percaya diri dalam membangun usahanya karena tidak memiliki modal usaha yang cukup dan takut mengalami kerugian yang harus ditanggung sendiri
5. Para pelaku usaha UMKM kurang menguasai keterampilan teknis dalam menjalankan usahanya, dikarenakan tidak memiliki latar belakang pendidikan sesuai bidang usaha yang dibutuhkan.
6. Para pelaku usaha menjalankan usahanya berdasarkan kebiasaan yang turun temurun dari keluarganya.

1.2.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah

1. Bagaimana tanggapan responden mengenai Karakteristik Wirausaha pada UMKM konveksi *jeans* di Cikijing ?
2. Bagaimana tanggapan responden mengenai Kemampuan Manajerial pada UMKM konveksi *jeans* di Cikijing?
3. Bagaimana tanggapan responden mengenai Keberhasilan usaha pada UMKM konveksi *jeans* di Cikijing ?
4. Seberapa besar pengaruh Karakteristik Wirausaha dan Kemampuan Manajerial terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM konveksi *jeans* di Cikijing baik secara parsial maupun simultan ?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari Penelitian ini adalah untuk mengetahui Pengaruh Karakteristik dan Kemampuan Manajerial terhadap Keberhasilan Usaha UMKM di Cikijing yang akan di gunakan dalam rangka penyusunan penelitian.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini antara lain adalah untuk Mengetahui :

1. Tanggapan responden mengenai Karakteristik Wirausaha pada UMKM konveksi *jeans* di Cikijing.
2. Tanggapan responden mengenai Kemampuan Manajerial pada UMKM konveksi *jeans* di Cikijing.
3. Tanggapan responden mengenai Keberhasilan pada UMKM konveksi *jeans* di Cikijing.
4. Seberapa besar pengaruh Karakteristik Wirausaha dan Kemampuan Manajerial terhadap Keberhasilan usaha konveksi *jeans* UMKM di Cikijing baik secara parsial maupun simultan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain:

1. Manfaat Teoritis
 - a. Sebagai pengembangan ilmu pengetahuan tentang Karakteristik wirausaha dan Kemampuan Manajerial serta penelitian yang

berkaitan dengan faktor Keberhasilan Usaha untuk Menambah bahan referensi bagi peneliti berikutnya.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi peneliti sebagai tambahan pengetahuan yaitu dengan mengetahui fakta dilapangan secara langsung, sehingga dapat mengaplikasikan teori yang diperoleh serta untuk mengetahui sampai seberapa jauh hubungan antara teori yang diterima dengan prakteknya. Selain itu juga mengetahui faktor dominan apa saja yang dapat meningkatkan Keberhasilan usaha.
- b. Bagi perguruan tinggi penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan penilaian sejauh mana Karakter Wirausaha dan Kemampuan Manajerial dapat meningkatkan Keberhasilan usaha pada Usaha konveksi *jeans* UMKM, sehingga kedepannya dapat dilakukan evaluasi baik dari segi sarana dan prasaran terkait dengan adanya penelitian tersebut.
- c. Bagi penelitian selanjutnya penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi dalam penelitian-penelitian selanjutnya.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penulis melakukan penelitian ini untuk mencapai keberhasilan di UMKM konveksi *jeans* kec. Cikijing. Dengan judul pengaruh Karakteristik wirausaha dan Kemampuan Manajerial terhadap Keberhasilan usaha.

