

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 LATAR BELAKANG MASALAH**

Dewasa ini, fenomena di Indonesia menunjukkan tingginya peningkatan kegiatan berwirausaha. Dari data yang dihimpun oleh Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Tengah, pertumbuhan jumlah UMKM dari tahun ke tahun terlihat cukup signifikan. Lebih dari 5000 perusahaan baru terdaftar sebagai binaan Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Tengah. Bahkan, penambahan jumlah UMKM pada tahun 2016 ke 2017 mencapai 17.928 perusahaan. Fenomena ini menjadi indikator yang cukup baik untuk menggambarkan tingginya minat masyarakat Jawa Tengah dalam berwirausaha.

Berdasarkan dari data yang diperoleh dari Dinkop UMKM Jateng tahun 2017, terlihat adanya masalah terhadap kinerja perusahaan UMKM yang terdaftar. Indikasi yang terlihat adalah terjadi penurunan kinerja, dimana jumlah omzet dan asset yang terdaftar dari perusahaan-perusahaan UMKM terdaftar mengalami pertumbuhan yang tidak sebanding dengan pertumbuhan jumlah UMKM yang terdaftar. Menurut mantan menteri ekonomi Indonesia, Bapak Bambang Brodjonegoro pada tahun 2015, penyumbang pertumbuhan dan kestabilan ekonomi di Indonesia adalah dari sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau UMKM.

Tabel berikut merupakan data gabungan jumlah UMKM yang terdaftar di Dinkop UMKM Jateng dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2017:

**Tabel 1.1**

**Data Gabungan UMKM Binaan Dinkop UMKM Jateng 2017**

<b>Keterangan</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Jumlah UMKM (unit)	90,339	99,681	108,937	115,751	133,679
Penyerapan Tenaga (orang)	480,508	608,893	740,740	791,767	918,455
Asset (milyar rupiah)	9,634	13,947	19,046	22,891	26,249
Omzet (milyar rupiah)	20,345	24,587	29,113	43,570	49,247

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Tengah, 2017

Dari data diatas, maka dapat diolah dan disajikan tabel perkembangan dari UMKM binaan Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Tengah sebagai berikut:

**Tabel 1.2**

**Pertumbuhan UMKM Binaan Dinkop UMKM Jateng 2017**

<b>Keterangan</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Prosentase Perkembangan Jumlah UMKM	10%	9%	6%	15%
Prosentase Perkembangan Penyerapan Tenaga	27%	22%	7%	16%
Prosentase Perkembangan Asset	45%	37%	20%	15%
Prosentase Perkembangan Omzet	21%	18%	50%	13%

Sumber: Pengolahan data Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Tengah, 2017

Berdasarkan dari pengolahan data secara sederhana diatas, dapat dilihat bahwa pada tahun 2017, perkembangan jumlah UMKM yang terdaftar di pusat data Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Tengah mengalami peningkatan yang paling banyak. Peningkatan jumlah yang signifikan ini juga diikuti dengan peningkatan

penyerapan tenaga kerja, akan tetapi apabila dilihat dari perkembangan asset total yang dimiliki dan perkembangan omzet penjualan dari UMKM yang terdaftar di Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Tengah, terlihat perkembangan yang tidak sebanding dengan perkembangan jumlah UMKM yang terjadi. Prosentase dari perkembangan omzet dan asset pada tahun 2017 merupakan pertumbuhan yang paling kecil dibandingkan tahun-tahun lainnya. Hal ini merupakan masalah yang perlu untuk dicermati, bisa jadi fenomena ini merupakan pertanda adanya penurunan kinerja UMKM di Jawa Tengah pada tahun 2017 yang lalu.

Data perkembangan jumlah penyerapan tenaga kerja pada tahun 2017 menunjukkan adanya perkembangan yang tidak sebanding dengan perkembangan jumlah omzet dan asset. Perbandingan data antara ketiga indikator ini menunjukkan penurunan efektivitas perusahaan. Sumber daya manusia yang digunakan apabila bersifat produktif seharusnya dapat meningkatkan kinerja bisnis perusahaan (pertumbuhan asset dan omzet). Efektivitas perusahaan diharapkan dapat ditingkatkan melalui penerapan *Supply Chain Management* (SCM). SCM menurut Chopra dan Meindl, 2001 dalam (Lenny Koh et al. 2007) dapat memberikan pendekatan untuk meningkatkan efektivitas dengan integrasi antara pemasok, produsen, distributor dan konsumen. Penerapan SCM diharapkan dapat meningkatkan efektivitas perusahaan, sehingga dapat mengatasi masalah di UKM Jawa Tengah. Masih dari sumber yang sama, penerapan SCM juga bisa meningkatkan keunggulan bersaing dari perusahaan. Penerapan SCM yang dapat meningkatkan efektivitas dan menciptakan keunggulan bersaing diharapkan dapat menjadi salah satu cara untuk meningkatkan kinerja bisnis perusahaan.

Menurut Miller tahun 1990 dalam Mahmood tahun 2013, orientasi kewirausahaan merupakan faktor yang dapat meningkatkan kinerja dan keunggulan kompetitif sebuah perusahaan. Indikator-indikator yang menjadi ciri khas dari orientasi kewirausahaan ini ayng diyakini oleh peneliti terdahulu dapat memberikan efek positif. Sikap-sikap seperti inovatif, proaktif, mau menanggung resiko, dan bersaing secara agresif mampu memberikan kontribusi dalam menciptakan keunggulan kompetitif dan mampu meningkatkan kinerja bisnis perusahaan. Sikap-sikap tersebut perlu ditanamkan di dalam keseluruhan organisasi, bukan saja hanya dimiliki oleh pemimpinnya saja. Sehingga peran aktif semua anggota perusahaan diperlukan dalam rangka mengoptimalkan upaya peningkatan kinerja dan pencapaian keunggulan kompetitif perusahaan.

Penelitian sederhana untuk pendahuluan latar belakang masalah telah dilakukan oleh penulis pada periode awal tahun 2018 terhadap UKM ritel *fashion* di beberapa kota di Jawa Tengah. Mayoritas responden penelitian awal mengemukakan secara lisan bahwa beberapa tahun belakangan ini kondisi ekonomi di Indonesia cukup kurang baik dan performa bisnis dari usaha mereka tidak terlalu baik. Terjadi penurunan cukup signifikan pada total penjualan. Para pedagang juga mengakui bahwa mereka harus memutar otak untuk mengantisipasi keadaan ini, sehingga tidak mempengaruhi kondisi finansial usaha mereka. Hal ini menunjukkan bahwa sumber daya yang dimiliki oleh UKM tidaklah besar, sehingga mereka perlu ekstra berhati-hati dalam mengambil langkah, terlebih langkah-langkah strategis perusahaan yang dapat mempengaruhi kondisi finansialnya. Fakta lain yang tidak terlalu mengagetkan menunjukkan bahwa

pelaku bisnis UKM yang ada di Jawa Tengah kebanyakan berbisnis dengan menggunakan intuisi bisnis mereka. Manajemen yang diterapkan besar kemungkinan merupakan hasil akumulasi pengalaman atau pembelajaran secara otodidak. Perlu penelitian lebih lanjut untuk melihat sampai mana tingkatan penerapan manajemen di dalam bisnis UKM, dan seberapa besar hasil dari penerapan manajemen yang telah dilakukan selama ini.

Hasil lain yang diperoleh dari penelitian terdahulu berupa wawancara singkat dengan beberapa pelaku usaha sangat menarik untuk dicermati. Pada era 90an, belum banyak kebutuhan yang dimiliki oleh konsumen-konsumen Indonesia secara umum (terutama di daerah pedesaan dan kota kecil). Belum banyak pemilik kendaraan bermotor maupun barang elektronik yang dewasa ini sudah dianggap sebagai kebutuhan pokok, bukan lagi sebagai kebutuhan tersier. Harga barang-barang tersebut tentunya cukup mahal, mayoritas masyarakat membelinya dengan cara kredit. Pembayaran cicilan dari barang-barang tersebut tentunya menyita anggaran konsumen, belum lagi perlu dilakukannya perawatan berkala yang tentunya juga membutuhkan dana. Tersitanya anggaran konsumen tentunya turut mempengaruhi penurunan pembelian barang-barang *fashion*.

Keadaan ini menjadi pemicu bagi pelaku usaha untuk lebih jeli dan berhati-hati dalam menjalankan bisnisnya. Pada era 90an, pada saat menjelang Idul Fitri, seluruh stok barang yang dimiliki oleh toko hampir dapat dipastikan mudah dijual. Zaman sekarang, daya beli tidak sekuat era 90an, pembeli memiliki budget yang lebih terbatas dalam berbelanja. Konsumen dalam membelanjakan uang

untuk kebutuhan Idul Fitri akan lebih berhemat. Pembelian barang-barang mewah terutama barang *fashion* juga menjadi lebih terbatas.

Keterbukaan informasi juga menjadi salah satu faktor utama yang membuat konsumen sekarang ini lebih selektif dan cermat dalam memilih dan membeli sebuah barang, terlebih barang-barang *fashion*. Koneksi internet sekarang ini mudah diakses oleh semua orang, keterbukaan informasi sudah dapat dinikmati oleh hampir semua lapisan masyarakat. Hal ini membuat tren-tren *fashion* sangat cepat pergerakannya.

Penelitian terdahulu yang telah ditelaah menunjukkan bahwa terdapat perbedaan lingkungan penelitian, indikator yang dipakai, waktu penelitian, dan perkembangan zaman yang disinyalir dapat menghasilkan output penelitian yang berbeda-beda. Kinerja bisnis merupakan sebuah variabel yang sangat penting untuk diperhatikan, apabila terdapat permasalahan pada kinerja bisnis, maka manajemen harus dengan cepat mengatasinya, sehingga tidak berkelanjutan dan dapat diselesaikan dengan baik. Berdasarkan telaah yang telah dilakukan pada penelitian terdahulu, terdapat beberapa variabel penting yang disinyalir dapat meningkatkan kinerja bisnis yang kurang baik, akan tetapi karena keberagaman yang telah dipaparkan sebelumnya, tentunya penerapan variabel-variabel ini tidak terlepas dari kontroversi, dimana terdapat beberapa perbedaan hasil penelitian terdahulu yang telah dilakukan. Berikut tabel dari celah penelitian yang ditemui di beberapa literatur acuan yang dipakai:

**Tabel 1.3***Research Gap*

<b>No</b>	<b>Permasalahan (Hubungan Antar Variabel)</b>	<b>Research Gap</b>	<b>Penulis</b>	<b>Metode Penelitian</b>
1	Hubungan Antara Keunggulan Kompetitif dan Kinerja Bisnis	Signifikan Lemah	(Ibrahim, Naala ; Mohammad,Nura Mahmood ; Abdullah 2016)	SEM
		Signifikan Moderat	(Mahmood and Hanafi 2013) dan (Li et al. 2006)	SEM
2	Hubungan Antara Praktik SCM dengan Keunggulan Kompetitif	Tidak Terdapat Indikator “Tingkat Pembagian Informasi” dan “Kualitas Informasi yang Dibagikan”	(Thatte, Rao, and Ragu-Nathan 2013)	SEM
		Terdapat Indikator “Tingkat Pembagian Informasi” dan “Kualitas Informasi yang Dibagikan”	(Bratić 2011) dan (Li et al. 2006)	SEM
3	Hubungan Antara Orientasi Kewirausahaan dengan Keunggulan Kompetitif	Signifikan Lemah	(Ibrahim, Naala ; Mohammad,Nura Mahmood ; Abdullah 2016)	SEM
		Signifikan Moderat	(Mahmood and Hanafi 2013) dan (Sirivanh, Sukkabot, and Sateeraroj 2014)	SEM
4	Hubungan Antara Praktik SCM dengan Kinerja Bisnis	Signifikan Positif	(Wong 2011) dan (Li et al. 2006)	SEM
		Tidak Signifikan	(Lenny Koh et al. 2007)	SEM

No	Permasalahan (Hubungan Antar Variabel)	Research Gap	Penulis	Metode Penelitian
5	Hubungan Antara Orientasi Kewirausahaan dengan Kinerja Bisnis	Signifikan	(Ibrahim, Naala ; Mohammad,Nura Mahmood ; Abdullah 2016) dan (Arshad et al. 2014)	SEM
		Tidak Signifikan	(Pratono and Mahmood 2016) (Frank, Kessler, and Fink 2010)	SEM

Sumber: Pengumpulan data dari penelitian terdahulu, 2019

Berdasarkan teori manajemen secara umum, praktik SCM, orientasi kewirausahaan dan keunggulan kompetitif seharusnya memiliki hubungan yang signifikan dan positif terhadap kinerja perusahaan. Akan tetapi apabila dilihat dari hasil penelitian terdahulu yang tercantum di tabel diatas, masih terdapat perbedaan-perbedaan hasil dari tiap-tiap penelitian terdahulu. Hal ini bisa terjadi mengingat terdapat perbedaan lingkungan dari tiap-tiap penelitian (Frank et al. 2010). Limitas lain yang dikemukakan oleh (Tat et al. 2007) disebutkan bahwa perbedaan jenis industry juga turut mempengaruhi hasil penelitian.

Kerangka pikir pada penelitian terdahulu cenderung sederhana. Hasil dari studi yang dilakukan oleh (Ibrahim, Naala ; Mohammad,Nura Mahmood ; Abdullah 2016), Orientasi kewirausahaan dan Keunggulan kompetitif hanya mampu menjelaskan 22.3% dari performa UKM di Nigeria. Masih banyak variabel lain yang dapat meningkatkan nilai penjelasan terhadap performa bisnis. Hal ini juga dikemukakan oleh (Mahmood and Hanafi 2013) bahwa semakin banyak variable yang diteliti maka akan lebih baik dalam menjelaskan variabel dependen

yang diamati. Penelitian dari (Thatte et al. 2013) yang meneliti variabel praktik SCM dan keunggulan kompetitif mengemukakan bahwa perlu ada dimensi lain diluar SCM untuk mendapatkan hasil yang lebih baik dalam meneliti performa bisnis sebuah perusahaan. Celah penelitian ini menjadi alasan terhadap tingginya urgensi dari penelitian ini.

Banyak jurnal dan artikel yang sudah membahas mengenai usaha jenis UKM. Akan tetapi jurnal ataupun penelitian lokal di Indonesia yang diakui oleh dunia pendidikan (terindeks skopus maupun dipublikasi oleh penerbit jurnal terkemuka di dunia) masihlah sangat terbatas, terlebih yang mengkhususkan pada penelitian UKM di bidang ritel *fashion*. Hal ini mendorong penulis untuk melakukan penelitian ulang di Indonesia, khususnya Jawa Tengah untuk lebih meyakinkan apakah hasil penelitian yang dilakukan di luar negeri tersebut relevan dengan keadaan yang ada di Indonesia. Terlebih ekonomi global sekarang sangat bergejolak. Banyak usaha khususnya yang berskala kecil maupun menengah yang merasakan dampak yang masif terhadap lesunya perekonomian di Indonesia.

Sumber daya yang dimiliki oleh UKM pada umumnya terbatas sehingga perlu dilakukan formulasi yang tepat dalam penyusunan strategi perusahaan untuk berwaspada di dalam masa ekonomi yang bergejolak ini. Persaingan usaha juga sangat ketat, terutama di level UKM di bidang penjualan produk *fashion*. Pergerakan tren mode juga sangat cepat, perlu strategi yang baik dan dinamis pula untuk menghadapi fenomena ini. Keunggulan kompetitif menjadi satu kunci utama yang harus dimiliki oleh sebuah perusahaan untuk dapat eksis dan menang di persaingan ini. Diharapkan dengan adanya keunggulan kompetitif yang baik, maka

kinerja bisnis dari sebuah perusahaan juga akan turut meningkat. Semuanya diharapkan dapat dicapai melalui praktik SCM dan orientasi kewirausahaan yang terintegrasi dengan baik di dalam bisnis UKM. Peningkatan kinerja biasanya menjadi salah satu tujuan utama terpenting yang ingin dicapai oleh seluruh perusahaan, tak terkecuali perusahaan UKM.

## **1.2 PERUMUSAN MASALAH PENELITIAN**

Berdasarkan data yang didapatkan dari Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa Tengah yang menjadi dasar data dari penelitian yang akan dilakukan, terlihat adanya tren pertumbuhan jumlah UMKM yang terdaftar dan penyerapan tenaga kerja, akan tetapi perkembangan asset dan omzet dari total UMKM yang terdaftar tidak sepadan. Pertumbuhan asset dan omzet total dari UMKM dapat dijadikan sebagai indikator penilai dari kinerja bisnis, sehingga dapat dilihat dari fenomena yang ada bahwa kinerja bisnis UMKM di Jawa Tengah pada tahun 2016 sampai dengan 2017 terjadi penurunan. Dan nilai dari data pertumbuhan penyerapan tenaga kerja walaupun baik, tetapi harus dilihat secara simultan dengan perkembangan asset dan omzet, dan diindikasikan bahwa penyerapan tenaga kerja tidak sebanding dengan kedua indikator itu. Hal ini dapat disimpulkan menjadi salah satu indikasi terjadinya kurang efisiennya praktik bisnis.

Penurunan kinerja UMKM di Jawa Tengah tentunya perlu disikapi dan diantisipasi dengan strategi yang pas. Sebuah bisnis dapat bertahan dan berkembang apabila memiliki nilai tambah yang khusus sehingga masih kuat bertahan terhadap kompetisi yang ketat seperti sekarang ini (Su et al., 2008).

Keunggulan kompetitif usaha merupakan nilai tambah yang dimaksud, yang harus dimiliki agar dapat eksis pada kondisi persaingan seperti sekarang ini. Keunggulan kompetitif dapat lebih mudah diwujudkan apabila terdapat hubungan kemitraan yang baik (Li et al. 2006) dan orientasi kewirausahaan yang baik pula (Mahmood et al., 2013). Kemitraan yang baik ini bisa diwujudkan dari hulu atau produsen sampai dengan pengguna akhir dari produk tersebut. Kemitraan dapat diwakilkan dengan praktik *Supply Chain Management* atau dapat disingkat praktik SCM. Perlu diingat, karena penelitian adalah pada UKM, maka perlu dilakukan penyesuaian dan pembatasan terhadap variabel-variabel yang akan diteliti tersebut. Praktik SCM digadang dapat menjadi sebuah strategi untuk mempersulit kompetitor untuk masuk ke lingkungan persaingan yang telah ada, dan orientasi kewirausahaan dapat menjadi sebuah arah untuk membantu pelaku usaha dalam mengambil keputusan dan mengarahkan orientasi bisnisnya.

Memang tidak dapat dipungkiri, bahwa iklim perekonomian di Indonesia, khususnya di Jawa Tengah tahun lalu cukup lesu. Maka sesuai dengan pemaparan pada sub bab sebelumnya, rumusan masalah yang diangkat pada penelitian kali ini adalah bagaimana upaya untuk dapat meningkatkan kinerja bisnis UMKM dengan memperhatikan variabel *intervening* keunggulan kompetitif, variabel independen penerapan SCM dan orientasi kewirausahaan?” dan juga dapat dirangkum menjadi beberapa pertanyaan penelitian berikut ini:

1. Apa keunggulan kompetitif bisnis yang dipengaruhi oleh orientasi kewirausahaan dan penerapan *Supply Chain Management* dapat mempengaruhi kinerja bisnis dari UKM?

2. Apa penerapan *Supply Chain Management* dapat mempengaruhi keunggulan kompetitif bisnis UKM?
3. Apa orientasi kewirausahaan dapat mempengaruhi keunggulan kompetitif bisnis UKM?
4. Apa penerapan *Supply Chain Management* dapat mempengaruhi kinerja bisnis UKM?
5. Apa orientasi kewirausahaan dapat mempengaruhi kinerja bisnis UKM?

Penelitian dilakukan pada toko penjual barang *fashion* yang berada di beberapa kota di Provinsi Jawa Tengah.

### **1.3 TUJUAN PENELITIAN**

Berdasarkan dari pertanyaan penelitian yang dijabarkan sebelumnya, terdapat beberapa poin penting yang menjadi tujuan utama dari penelitian ini, antara lain:

1. Untuk menganalisa pengaruh dari keunggulan kompetitif bisnis yang dipengaruhi oleh orientasi kewirausahaan dan penerapan *Supply Chain Management* terhadap kinerja bisnis dari UKM.
2. Untuk menganalisa pengaruh dari penerapan *Supply Chain Management* terhadap keunggulan kompetitif bisnis UKM.
3. Untuk menganalisa pengaruh dari orientasi kewirausahaan terhadap keunggulan kompetitif bisnis UKM.
4. Untuk menganalisa pengaruh dari penerapan *Supply Chain Management* terhadap kinerja bisnis UKM.

5. Untuk menganalisa pengaruh dari orientasi kewirausahaan terhadap kinerja bisnis UKM.

Penelitian dilakukan pada toko penjual barang *fashion* yang berada di beberapa kota di Provinsi Jawa Tengah.

#### **1.4 KEGUNAAN PENELITIAN**

Sedangkan signifikansi dari penelitian ini akan ditinjau dari 2 sudut pandang saja, yaitu:

- 1 Praktisi:

Pelaku bisnis *fashion* UMKM di Indonesia, terlebih yang berada di Jawa Tengah diharapkan dapat mengambil hasil dari analisa dan pengujian hipotesis yang dilakukan pada penelitian ini. Hasil penelitian yang dapat memberi gambaran mengenai dampak yang dihasilkan dari variabel-variabel yang dipakai pada penelitian. Gambaran mengenai seberapa penting dan seberapa besar sumbangan pengaruh dari variabel tersebut secara statistic terhadap peningkatan kinerja bisnis pun dapat diperoleh dari penelitian ini. Mengingat sumber daya yang dimiliki oleh UMKM tentunya terbatas, maka hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pilihan kepada pelaku bisnis UMKM, terutama pelaku bisnis *fashion*, agar dapat memprioritaskan variabel yang memiliki tingkat signifikansi yang lebih besar sehingga meningkatkan efisiensi untuk meningkatkan kinerja perusahaan.

Disamping itu, diharapkan dapat juga dipakai oleh Dinas Koperasi dan UMKM terlebih di bagian yang menangani UMKM jenis *fashion* di Jawa Tengah agar dapat memberikan kiat-kiat dan penyuluhan yang lebih tepat kepada seluruh pengusaha *fashion* yang ada di Indonesia melalui hasil yang didapatkan dari penelitian ini.

## 2 Teoritis:

Sebagai pelengkap penelitian lanjutan dimana penelitian sebelumnya yang dijadikan sebagai referensi merupakan penelitian dari luar negeri, sehingga dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi penelitian UMKM di Indonesia mendatang.