

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pemerintah memberi perhatian sangat besar terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Tidak saja jumlah UMKM di Indonesia mendominasi, tetapi juga UMKM dapat bertahan dari terpaan krisis global. Berbagai inisiatif selalu diusahakan oleh pemerintah melalui pemerintah melalui Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Menengah agar semakin banyak individu mau menekuni dunia wirausaha dalam bentuk pendirian UMKM.¹

Perhatian pemerintah terhadap UMKM yang sangat besar merupakan langkah strategis yang tepat dibutuhkan bangsa Indonesia. Keseriusan kepedulian pemerintah terhadap UMKM dengan program-program untuk menumbuh kembangkan UMKM di Indonesia. Meskipun dukungan pemerintah Indonesia sangat besar untuk menjadikan UMKM berhasil dan berkembang bukan berarti tanpa kendala.

Agenda percepatan pemulihan ekonomi dan memperkuat landasan pembangunan berkelanjutan dan keadilan diwujudkan melalui pengembangan sistem ekonomi kerakyatan berdasarkan keadilan dengan tetap memperhatikan pemanfaatan sumber daya manusia yang optimal dan pelestarian wirausaha mandiri.²

Perekonomian suatu negara sangat ditunjang oleh berkembangnya usaha kecil menengah (UKM) yang produktif dan mampu menggerakkan roda perekonomian. Munculnya usaha-usaha kecil menengah akan mampu menyerap tenaga kerja. Kemampuan penyerapan tenaga kerja akan dapat mengurangi jumlah pengangguran.³

Usaha merupakan setiap aktivitas yang dilakukan manusia untuk mendapatkan apa yang diinginkan. Usaha sering kali diartikan sebagai sebuah bisnis. Dalam hal ini, usaha merupakan

¹Endang Purwanti, “Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan UMKM di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga”, *Among Makarti*, Vol.5 No.9, 2012, 13.

²Endang Purwanti, 14.

³Kristiningsih dan Adrianto, “Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi Perkembangan Usaha Kecil Menengah” the 7th NCFB and Doctoral Colloquium, 2014, 141.

setiap upaya yang dilakukan untuk bisa mendapatkan keuntungan. Setiap orang yang melakukan aktivitas usaha ataupun bisnis biasanya disebut pembisnis atau pengusaha.⁴

Dalam kegiatan usaha, tentu tidak terlepas dari permintaan dan kebutuhan pasar yang tinggi. Sehingga, hal tersebut dijadikan oleh para pelaku usaha sebagai wahana untuk mengembangkan usaha atau bisnisnya. Semakin berkembangnya suatu usaha maka semakin meningkat pula persaingan antar pelaku usaha, baik dalam skala besar, menengah, maupun kecil.

Semua usaha tentu saja mempunyai cita-cita untuk mencapai keberhasilan. Keberhasilan setiap usaha dapat diukur melalui pengukuran kinerja.⁵ Kinerja yang dimaksudkan adalah tingkat pencapaian tujuan organisasi dan hasil usahanya. Islam sebagai agama sebuah agama mengajarkan kepada umatnya untuk meningkatkan usahanya dan ini ditegaskan dalam Hadis:

كانوا من مغبون فهو أمسهم مثليوم هكان ومن راجف هو أمسه من خير يومه كان
من ملعون فهو أمسهم منشرايومه

Artinya : “Barangsiapa yang hari sekarang lebih baik daripada kemarin maka dia termasuk orang yang beruntung. Barangsiapa yang harinya sama dengan hari kemarin maka dia adalah orang yang merugi. Barangsiapa yang harinya sekarang lebih jelek daripada harinya kemarin maka dia terlaknat.”

Hadis di atas sebenarnya mengajurkan orang untuk bekerja keras agar keadaan sekarang lebih baik dari kemarin. Kaitannya dengan perkembangan usaha yaitu usaha akan lebih baik dan maju jika orang tersebut bersungguh-sungguh dan semangat dalam menjalankan usahanya, dan sebaliknya jika orang tersebut setengah-setengah dan bermalas-malasan adalah orang yang rugi karena usaha tidak akan maju jika bermalas-malasa sehingga mengakibatkan perkonomian akan menurun. Hal ini dicontohkan oleh para sahabat yang berdagang lewat jalan darat dan laut

⁴ Sonny Sumarsono, *Kewirausahaan* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013) 5.

⁵ Kristiningsih dan Andrianto Trimarjono, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Kecil Menengah (Studi Kasus Pada Ukm Di Wilayah Surabaya)”, *Business And Economic Transformation Towards AEC 2015*, Fakultas Bisnis dan Pascasarjana UKWMS, ISSN NO : 1978 – 6522,(2015) : 144.

dengan gigih dan ulet sesuai dengan kemampuan dan keahliannya. Waktu demi waktu semakin membuktikan kemampuan bisnisnya yang terpercaya. Dan dari masa ke masa, bentuk usaha manusia terus mengalami perubahan dan perkembangan yang dimulai dari zaman batu hingga era modern dewasa ini. Disinilah dibutuhkan motivasi kerja dan kerja keras dalam rangka menekuni masing-masing bidang keahliannya agar perkembangan usaha semakin kesini mengalami peningkatan.

Perkembangan suatu usaha dapat dilihat dari beberapa aspek, diantaranya inovasi, manajemen sumber daya manusia, dan karakteristik *entrepreneur*, dan lainnya. Penelitian Sebelumnya yang telah dilakukan Indiarti dan Langenberg, tentang perkembangan usaha UKM menjelaskan bahwa faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha adalah inovasi, manajemen sumber daya manusia, dan karakteristik *entrepreneur*.⁶

Menurut Alex S. Nitisemito ada beberapa sebab kegagalan dalam berwirausaha, diantaranya yaitu: kurang ulet dan lekas putus asa, kurang inisiatif dan kreatif, melalui usaha tanpa pengalaman dengan modal pinjaman, kurang dapat menyesuaikan dengan selera konsumen dan kurangnya pengawasan atau pengendalian.⁷

Sehubungan dengan hal tersebut para pedagang atau wirausahawan perlu mengetahui tentang inovasi yang berasal dari dalam diri individu yang meliputi rasa kepercayaan diri, optimis, tekun menuju tujuan agar berhasil, ketika dilanda masalah dan kesulitan mereka mampu bertahandan terus maju untuk mencapai keberhasilan. Dalam era globalisasi ini tingkat persaingan semakin ketat dan teknologi yang sangat maju tidak dapat dibatasi maka suatu produk perusahaan akan terus berkembang sampai pada titik tujuan, dimana produk tersebut akan sulit dibedakan antara satu dengan yang lain. Agar menang dalam persaingan, hal yang harus dilakukan yaitu dalam memasarkan produk produsen harus membuat dan mengembangkan inovasi yang nantinya menjadi strategi yang

⁶Aziz Fathoni, *Analisa Faktor Karakteristik Entrepreneur, Karakteristik Sumber Daya Manusia dan Karakteristik UMKM Terhadap Perkembangan Usaha dengan Inovasi sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus Pada Pedagang Grosir dan Retail di Pasar Genuk-Semarang)*, Fakultas Ekonomika dan Bisnis-Universitas Pandanaran Semarang, Vol.2, No.1:3.

⁷ Alex S. Nitisemito, *Manajemen Personalialia (Manajemen Sumber Daya Manusia)*, (Jakarta : Ghalia Indonesia, 2010), 20.

cocok untuk mempertahankan posisi suatu produk di pasar. Keunggulan bersaing tidak jauh dari pengembangan produk inovasi yang diciptakan sehingga keunggulan dipasar yang nantinya akan menjadikan menang dalam persaingan.

Melalui inovasi, diharapkan untuk dapat untuk bisa menghasilkan produk yang benar-benar baru atau yang beda dari yang sebelumnya atau membuat produk yang merupakan perbaikan dari produk yang sudah ada sebelumnya. Inovasi produk muncul dari pengamatan terhadap keinginan pelanggan dan identifikasi kebutuhan pelanggan secara dinamis serta berkesinambungan. Perusahaan harus mampu menawarkan produk yang memiliki keunggulan spesifik dan mutu yang lebih baik dibandingkan produk pesaing.⁸

Seorang wirausahawan realitanya dalam membuat inovasi produk tidak memperhatikan orientasi pasarnya. mereka mampu mengembangkan jenis barang atau jasa baru yang berbeda tetapi tidak memperhatikan orientasi pasarnya, padahal pengetahuan tentang orientasi pasar merupakan kunci sukses inovasi produk yang akan dihasilkan. Jadi, perkembangan inovasi akan menjadi jalan keluar yang tepat untuk mempertahankan posisi produk dipasar.

Semua hal tersebut belum cukup untuk mencapai perkembangan UMKM tanpa manajemen yang baik, perlu adanya manajemen sumber daya manusia dari mempekerjakan seseorang yang mahir, melakukan pelatihan dan pengembangan untuk mengembangkan bakat karyawan, serta mempertahankan karyawan yang dapat bekerja dengan baik. Dalam mengelola usaha, manajemen yang baik adalah kunci kesuksesan. manajer harus merencanakan pekerjaan dan mengatur pegawainya serta sumber daya lain untuk mendorong dan mendukung pekerjaan, mengarahkan pegawai, dan mengendalikan serta mengevaluasi pekerjaan.⁹

Menurut Havenga ada empat bagian penting dalam manajemen sumber daya manusia yaitu seleksi dan rekrutmen, komunikasi dan motivasi, pelatihan dan pengembangan serta kesejahteraan dan kompensasi. Salah satu bagian yang tidak kalah penting untuk dikelola para wirausahawan adalah SDM yang

⁸Murdifing Haning, Mahfud Nurnajamuddin, *Manajemen Produksi Moderen Operasi Manufaktur dan Jasa*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2007),189.

⁹Made Dharmawati, *Kewirausahaan*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2016), 268-271.

dimiliki. Karyawan yang menjadi penggerak kegiatan usaha yang perlu dikelola dengan profesional. Pengelolaan SDM ini kita kenal dengan Manajemen Sumber Daya Manusia.¹⁰

Menurut Siropolis yang dikutip Mulyadi, tingkat kegagalan usaha kecil sebesar 44% disebabkan oleh kurangnya kompetensi dalam dunia usaha. Yang dimaksud dengan kurangnya kompetensi disini meliputi minimnya penguasaan dan pengetahuan tentang bidang usaha yang dijalankan serta kemampuan dalam mengelola kegiatan usaha baik secara fisik. penyebab kegagalan yang kedua adalah akibat lemahnya kemampuan manajemen yang menempati prosentase sebesar 17%. Pengertian lemahnya kemampuan manajemen disini adalah penguasaan pengetahuan dan pengalaman dalam hal mengelola sumber daya manusia dan sumber daya lainnya. sumber kegagalan yang ketiga disebabkan oleh ketidak seimbangan pengalaman.¹¹

Usaha kecil dipasar dalam realitanya banyak menghadapi kendala untuk bermain aktif dipasar karena mereka kurang memiliki kemampuan mengelola manajemen dan teknologi yang memadai, juga kurang memiliki informasi pasar. Pada umumnya usaha-usaha kecil menerapkan sistem manajemen sederhana, dengan struktur yang masih sederhana, dimana tidak ada pembagian yang tegas antar bagian.

Selain itu para pedagang atau wirausahawan perlu mengetahui bahwa Karakteristik *entrepreneur* dapat mendukung perkembangan usahanya. Karakteristik pedagang sebagai wirausaha yang gigih, ulet, pantang menyerah dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda akan menjadi daya dukung perkembangan usaha mereka. Karakter mengandung pengertian suatu kualitas positif yang dimiliki seseorang sehingga membuatnya menarik dan atraktif. Karakteristik yang ada pada diri seorang kewirausahaan tidak dengan sendirinya hadir dalam diri seseorang, melainkan ada faktor yang melatarbelakanginya. Faktor demografi dari wirausaha yaitu usia, pengalaman, dan pendidikan merupakan faktor-faktor yang melekat pada diri wirausaha.¹² dan faktor Psikologi dari orang yang mengejar karier seperti wirausahawan mempunyai kebutuhan untuk berprestasi, suka

¹⁰Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2013),154.

¹¹ H. Mulyadi Nitisusastro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Bandung : Alfabeta, 2010), 41.

¹²Benedicta Prihatin Dwi Riyanti, *Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*, (Jakarta : PT Grasindo, 2003), 8.

mengambil resiko, dan adanya resiko akan lebih mendorong mereka berusaha lebih keras.¹³

Seorang wirausahawan dalam realitanya mengalami tekanan pribadi yang tidak menyenangkan seperti kebutuhan untuk menginvestasikan lebih banyak waktu dan tenaganya. Banyak wirausaha menggambarkan kariernya menyenangkan, tetapi sangat menyita segalanya. Dan dalam kenyataannya bahwa pendidikan tidak menjamin keberhasilan usaha karena dari sekian wirausaha yang saya amati mereka berhasil karena faktor *bejo*, ada juga yang tidak berpendidikan namun berkat dari bimbingan sejak kecil yang diberikan oleh orang tua yang berpotensi wirausaha. Pengalaman juga tidak berpengaruh pada keberhasilan. Usia pun juga tidak terlalu terkait dengan keberhasilan dalam mengelola usaha.

Berbicara mengenai persaingan usaha, meningkatnya persaingan diantara para pelaku usaha dapat menyebabkan banyaknya usahawan yang gagal dalam menjalankan usahanya. Untuk mengatasi hal tersebut, para wirausaha dituntut untuk tidak hanya fokus pada faktor yang mempengaruhi perkembangan usahanya, namun juga harus mampu mengukur tingkat perkembangan usahanya.

Usaha konveksi merupakan usaha yang memproduksi kain (barang setengah jadi,) menjadi barang siap pakai seperti jilbab, pakaian gamis, seragam sekolah, dan sebagainya yang dipesan berdasarkan ukuran standart yang telah ditentukan. Pakaian adalah salah satu kebutuhan pokok manusia yang permintaannya akan selalu ada. Sentra industri konveksi di Jepara khususnya di desa Sendang yang bernama Kamilah Konveksi adalah salah satu unit usaha yang tengah berkembang saat ini ditengah maraknya bisnis konveksi masyarakat, hampir seluruh warga desa sendang, kecamatan kalinyamatan mulai menekuni peluang bisnis konveksi untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka setiap harinya. Kamilah konveksi adalah salah satu konveksi pakaian yang terletak di Jl.purwogondo Sendang, Rt 03 Rw 01, Kecamtan Kalinyamatan Kabupaten Jepara.

Berikut ini data penjualan yang diperoleh tahun 2019-2020:

¹³ Endang Purwanti, 18.

Tabel 1.1
Data Penjualan Kamilah Konveksi Jepara per Bulan
Tahun 2019-2020

No	Penjualan	Tahun 2019	Prosentase kenaikan/penurunan	Tahun 2020	Prosentase kenaikan/penurunan
1	Dibawah 5 juta	9	30%	16	53,3%
2	Rp.5 juta-Rp.10juta	10	33,4%	7	23,3%
3	Rp.11 juta-Rp.20 juta	7	23,3%	4	13,4%
4	Rp.21 juta-30 juta	3	10%	3	10%
5	Diatas 30jt	1	3,3	-	-
Jumlah		30	100%	30	100%

Sumber: Data primer diolah tahun 2020

Dari data penjualan diatas dapat diketahui bahwa penjualan baju pada Kamilah Konveksi di Kalinyamatan Jepara mengalami penurunan, yaitu pada tahun 2019 ke tahun 2020, pedagang mengeluhkan akan penghasilan yang menurun dari penghasilan sebelumnya.

Berdasarkan alasan logis tersebut penelitian ini mempunyai tujuan untuk mengetahui Pengaruh Inovasi, Manajemen Sumber Daya Manusia dan Karakteristik *entrepreneur* terhadap perkembangan UMKM pada Kamilah Konveksi di Kalinyamatan Jepara.

B. Rumusan Masalah

1. Apakah Inovasi berpengaruh terhadap perkembangan UMKM pada Kamilah Konveksi di Kalinyamatan Jepara?
2. Apakah manajemen sumber daya manusia berpengaruh terhadap perkembangan UMKM pada Kamilah Konveksi di Kalinyamatan Jepara?
3. Apakah karakteristik *Entrepreneur* berpengaruh terhadap perkembangan UMKM pada Kamilah Konveksi di Kalinyamatan Jepara?
4. Apakah inovasi, Manajemen Sumber Daya Manusia, dan karakteristik *Entrepreneur* berpengaruh terhadap perkembangan UMKM pada Kamilah Konveksi di Kalinyamatan Jepara??

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis pengaruh Inovasi terhadap perkembangan UMKM pada Kamilah Konveksi di Kalinyamatan Jepara.

2. Untuk menganalisis pengaruh manajemen sumber daya manusia terhadap perkembangan perkembangan UMKM pada Kamilah Konveksi di Kalinyamatan Jepara.
3. Untuk menganalisis pengaruh karakteristik *entrepreneur* terhadap perkembangan UMKM pada Kamilah Konveksi di Kalinyamatan Jepara.
4. Untuk Menganalisis pengaruh secara simultan antara inovasi, Manajemen Sumber Daya Manusia, dan karakteristik *Entrepreneur* berpengaruh terhadap perkembangan perkembangan UMKM pada Kamilah Konveksi di Kalinyamatan Jepara.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat peneliti adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Dapat menambah ilmu pengetahuan tentang kewirausahaan terutama dalam inovasi, manajemen sumber daya manusia serta karakteristik *entrepreneur*.
2. Manfaat Praktis
 - a. Bagi Pedagang

Untuk memberikan informasi mengenai kewirausahaan khususnya inovasi, manajemen sumber daya manusia serta karakteristik *entrepreneur* yang dapat mempengaruhi perkembangan UMKM pedagang.
 - b. Bagi Masyarakat

Perbaikan perkembangan yang akan menguntungkan masyarakat dalam melakukan jual beli. Sehingga nantinya masyarakat akan merasa puas dengan pelayanan yang diberikan.
 - c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi inspirasi, informasi, dan pengetahuan khususnya yang berhubungan dengan inovasi, manajemen sumber daya manusia serta karakteristik *entrepreneur* serta perkembangan UMKM.

E. Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika penulisan skripsi ini disajikan dalam 5 (lima) bab, dan disetiap babnya terdapat sub-sub bab sebagai perinciannya. Maka sistematika pembahasannya sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan

Dalam bab ini merupakan pembahasan awal yang dipaparkan secara global tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, sistematika pembahasan.

BAB II : Landasan Teori

Dalam bab ini diuraikan teori-teori yang relevan dengan permasalahan yang akan dibahas meliputi: inovasi, manajemen sumber daya manusia, karakteristik *entrepreneur*, perkembangan UMKM, Kamila Konveksi, Penelitian terdahulu, Kerangka Berpikir, dan Hipotesis

BAB III : Metode Penelitian

Bagian ini memuat: : Pendekatan Penelitian, Jenis Penelitian, Variabel Penelitian, Sumber Data, Metode Pengumpulan Data, Analisis Data.

BAB IV : Hasil Penelitian dan Pembahasan

Bagian ini memuat gambaran umum objek penelitian, penyajian data penelitian, analisis data dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V : Penutup

Bagian ini memuat kesimpulan, kekurangan, saran dan penutup.