

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memiliki peran penting dan strategis dalam perekonomian nasional, hal ini terbukti antara lain UMKM merupakan pemain utama kegiatan ekonomi Indonesia, memberi kontribusi yang cukup besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia, memberi kontribusi terhadap peningkatan ekspor non migas, dan memberi kontribusi terbesar dalam penyerapan tenaga kerja. Di samping memiliki peran penting dalam perekonomian, UMKM juga terbukti tangguh saat terjadi krisis ekonomi 1998, karena hanya sektor UMKM yang bertahan dari kolapnya ekonomi, sementara sektor yang lebih besar justru tumbang oleh krisis.¹

Poin sukses lain yang menarik dari usaha kecil menengah terkait dengan ketersediaan tenaga kerja, tak dapat dimungkiri, pada umumnya usaha ini tidak terlalu membutuhkan tingkat spesifikasi dan keahlian tertentu sehingga siapa pun, dari jenjang pendidikan mana pun, berpeluang untuk bekerja di usaha ini. Dengan demikian, sebagai pengusaha dapat membantu program pemerintah dalam mengurangi angka pengangguran. Untuk spesifikasi kerja seperti ini, ketersediaan tenaga kerja sebenarnya sangat berlimpah, tinggal bagaimana pandai-pandainya memilih dari sekian banyak calon pekerja itu untuk membantu mengelola usaha. Di beberapa usaha kecil merekrut keluarga sebagai karyawannya. Hal ini memberikan nilai positif, paling tidak meningkatkan kesejahteraan keluarga.²

Gambaran umum dalam penelitian ini yaitu UMKM merupakan usaha mandiri yang dijalankan swasta yang memegang peranan strategis dalam menggerakkan roda pembangunan perekonomian nasional. Hal ini disebabkan bukan saja sebagai tulang punggung sistem ekonomi kerakyatan termasuk juga dapat mengurangi masalah kesenjangan antar golongan pendapatan, antar pelaku usaha, mengatasi pengentasan kemiskinan dan penyerapan tenaga kerja tetapi juga karena keunggulan di beberapa faktor yaitu kemampuan fokus yang spesifik, flaksibilitas nasional, biaya rendah

¹ Subagyo, *Meningkatkan Daya Saing dan Kinerja UMKM Tinjauan dari Perspektif Karakter, Pembelajaran dan Kompetensi Wirausahawan* (Bandung: Media Sains Indonesia, 2020), 1.

² Aries Heru Prasetyo, *Sukses Mengelola Keuangan Usaha Mikro Kecil Menengah* (Jakarta, Elex Media Komputindo, 2015), 4.

dan kecepatan inovasi. Dalam pengembangannya mampu memperluas basis ekonomi dan memberikan kontribusi signifikan dalam mempercepat perubahan struktural, yaitu meningkatnya perekonomian daerah dan nasional. Bahkan pada saat terjadi krisis global melanda dunia, kontribusi UMKM dalam roda perekonomian Indonesia masih eksis tak tergoyahkan.³

Keunikan dalam penelitian ini yaitu digunakannya UMKM sebagai obyek penelitian karena umumnya UMKM menghasilkan barang konsumsi dan jasa yang dekat dengan kebutuhan masyarakat. Pendapatan masyarakat yang merosot ketika krisis ekonomi terjadi tidak berpengaruh banyak terhadap permintaan barang dan jasa yang dihasilkan UMKM. UMKM bisa tetap mampu bergerak dan menyerap tenaga kerja meski jumlahnya terbatas. Pelaku usaha UMKM umumnya memanfaatkan sumber daya lokal, baik itu untuk sumber daya manusia, modal, bahan baku, hingga peralatan. Artinya, sebagian besar kebutuhan UMKM tidak mengandalkan barang impor.

Rencana bisnis merupakan bukti bahwa seorang wirausahawan telah melakukan penelitian yang diperlukan, mempelajari peluang bisnis yang memadai, dan siap untuk menjalankan usahanya dengan sebuah model bisnis yang menguntungkan yang berisi rincian gambaran kegiatan operasi dan rencana keuangan, peluang dan strategi pemasaran serta kemampuan pengelolaan. Rencana bisnis ini menguraikan arah dan tujuan perusahaan yang ingin dicapai beserta strategi mencapainya sebagai jalan bagi wirausahawan menuju pembangunan yang sukses.⁴

Ketertarikan dalam penelitian ini yaitu untuk memberikan nilai yang superior bagi pelanggan dapat diwujudkan melalui usaha menciptakan dan memelihara budaya yang mampu menghasilkan perilaku yang diperlukan ke arah tersebut. Orientasi pasar (*market orientation*) dan orientasi pembelajaran (*learning orientation*) adalah budaya organisasi yang paling efektif dan efisien dalam membentuk perilaku guna menciptakan nilai yang superior bagi pembeli dan kinerja superior secara berkesinambungan bagi bisnis. Inovatif mengacu pada suatu sikap wirausahawan untuk terlibat secara kreatif dalam proses percobaan terhadap gagasan baru yang memungkinkan menghasilkan metode produksi baru sehingga

³ Mukson, dkk, *Lingkungan Kerja dan Orientasi Kewirausahaan Kinerja UMKM melalui Komitmen Organisasi* (Klaten, Lakeisha, 2019), 1.

⁴ Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Bisnis Syariah* (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2014), x-xi.

menghasilkan produk atau jasa baru, baik untuk pasar sekarang maupun ke pasar baru.

Islam memandang dunia ini bukan sebagai sesuatu yang hina dan harus dihindari. Tapi Islam mengajarkan agar bisa dimanfaatkan dunia sebagai bekal kehidupan akhirat (*al dunya mazra'at al akhirah*), Al Qur'an dan Al-Hadits sebagai sumber utama umat Islam banyak memberikan penjelasan tentang bagaimana sikap terbaik yang harus dilakukan dalam kehidupan di dunia ini. Selain memberikan kebebasan kepada pemeluknya untuk melakukan usaha (bisnis), Islam juga memberikan beberapa prinsip dasar yang menjadi etika normatif yang harus ditaati ketika seorang muslim akan dan sedang menjalankan usaha.

Dalam menjalankan bisnis tidak boleh berpuas diri dengan apa yang sudah didapatkan. Islam mendorong pemeluknya untuk menjadi manusia-menusia yang tidak pernah puas dengan apa yang telah dicapai dan selalu haus akan adanya penemuan-penemuan baru. Allah SWT berfirman:

فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ

Artinya: “Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain. (QS. Al-Insyirah: 7).⁵

Dari firman Allah tersebut dapat diambil hikmah bahwa dalam mengerjakan segala sesuatu harus bersungguh-sungguh dan bekerja keras dan bila satu pekerjaan tersebut selesai maka jangan berhenti berusaha akan tetapi kerjakanlah urusan lain dengan sungguh-sungguh pula. Karena dengan berusaha dan bekerja keras akan memperoleh kesuksesan.

Orientasi kewirausahaan dapat dilihat dengan ketekunan seseorang dalam bekerja. Jika seseorang bekerja, ada hasilnya, maka dikatakan ia produktif. Namun jika ia menganggur, ia disebut tidak produktif, tidak menambah nilai guna bagi masyarakat. Produktivitas kinerja seseorang tidak saja diukur dari kuantitas (jumlah) hasil yang dicapai seseorang tapi juga oleh mutu (kualitas) pekerjaan yang semakin baik, semakin baik mutu pekerjaannya, maka makin tinggi produktivitas kerjanya. Oleh sebab itu, dalam Islam amal seseorang

⁵ Tim Penulis Naskah Alquran, *Alquran dan Terjemahannya* (Kudus: Mubarakatan Thoyibah, 2018), 340.

tidak dilihat dari segi jumlahnya, tapi lebih penting mutu dari amal tersebut.⁶

Orientasi pasar merupakan cara perusahaan untuk menciptakan *superior performance* dan perilaku-prilaku yang dibutuhkan dalam pencapaian tersebut bagi perusahaan. Orientasi pasar merupakan budaya perusahaan yang dapat membawa suatu perusahaan untuk meningkatkan kinerja pemasaran. Melalui orientasi pasar, perusahaan dapat menilai apa yang akan dilakukan dalam jangka pendek dan jangka panjang pada perusahaannya. Dalam jangka pendek perusahaan harus berusaha memahami kekuatan dan kelemahan dari pesaing yang sudah ada sedangkan pada jangka panjang yaitu apa yang harus dilakukan perusahaan dimasa yang akan datang dalam pencapaian kinerja pemasaran. Orientasi pasar sebagai suatu proses dan aktivitas yang berhubungan dengan penciptaan dan pemuasan pelanggan dengan cara terus menilai kebutuhan dan keinginan pelanggan.⁷

Dari uraian-uraian diatas peneliti ingin mengetahui apakah terdapat pengaruh orientasi kewirausahaan, orientasi pasar dan inovasi terhadap keunggulan bersaing studi pada UKM Mebel di Lebuawu Pecangaan Jepara. Sedangkan berdasarkan review penelitian terdahulu adalah sebagai berikut:

Latar belakang dalam penelitian ini yaitu Industri mebel pada saat ini masih menjadi primadona daerah-daerah tertentu di Indonesia sebagai lahan untuk mencari nafkah. Hal ini karena industri mebel Indonesia masih memiliki pamor yang mengkilap di pentas perdagangan dunia. Di Indonesia, khususnya di Jepara Jawa Tengah memiliki sentra-sentra industri mebel yang keunikannya sulit ditiru daerah lain, bahkan negara lain. Ini merupakan potensi sangat besar untuk terus dikembangkan, sehingga kontribusinya terhadap perekonomian daerah ini bisa makin signifikan. Hal ini juga merupakan potensi ekonomi yang harus didorong terus pertumbuhannya agar dari waktu ke waktu mampu memberikan kontribusi terhadap perekonomian daerah dan nasional. Namun fakta di lapangan menunjukkan bahwa penjualan produk mebel di Kecamatan Pecangaan Jepara mengalami penurunan secara signifikan sebagaimana terlihat dalam tabel 1.1 berikut:

⁶ Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2014), 329.

⁷ Ni Made Putri Dewi dan Ni Wayan Ekawati, "Peran Keunggulan Bersaing dalam Memediasi Pengaruh Orientasi Pasar terhadap Kinerja Pemasaran", *E-Jurnal Manajemen* 6, no. 9 (2017): 4949-4950.

Tabel 1.1
Data Penjualan Furniture Di Lebuawu Pecangaan Jepara 2020

No	Bulan	Target (milyar Rp)	Realisasi (milyar Rp)	Pencapaian (%)
1.	Januari	3,000	2,541	84.7%
2.	Februari	3,000	2,257	75.2%
3.	Maret	3,000	2,345	78.2%
4.	April	3,000	2,587	86.2%
5.	Mei	3,000	2,658	88.6%
6.	Juni	3,000	2,398	79.9%
7.	Juli	3,000	2,568	85.6%
8.	Agustus	3,000	2,159	72.0%
9.	September	3,000	2,235	74.5%
10.	Oktober	3,000	2,621	87.4%
11.	November	3,000	2,851	95.0%
12.	Desember	3,000	2,437	81.2%

Sumber: Database Kantor Kecamatan Pecangaan Jepara 2020

Berdasarkan tabel tersebut menunjukkan bahwa pencapaian penjualan UMKM mebel atau furniture di kecamatan Pecangaan Jepara rata-rata berkisar 82,4% dari total 100% target penjualan. Penurunan kinerja usaha UMKM mebel di daerah Pecangaan. Hal tersebut dikarenakan UKM belum mampu bersaing dengan produk mebel impor dari luar negeri. Hal tersebut dikarenakan pengusaha kurang melihat orientasi kecenderungan pasar secara luas, hanya melihat pasar di daerah saja. Faktor kurangnya inovasi yaitu dalam hal kurang mengembangkan motif dan model mebel juga berpengaruh pada kurang optimalnya kinerja usaha.

Berdasarkan penjelasan tersebut maka dapat diketahui bahwa orientasi kewirausahaan, orientasi pasar dan inovasi sangatlah diperlukan agar dapat berjalan dengan lancar. Oleh karena itu peneliti memilih tema: **“Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Orientasi Pasar dan Inovasi terhadap Keunggulan Bersaing Studi pada UKM Mebel di Lebuawu Pecangaan Jepara”**.

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian adalah rangkaian bentuk susunan permasalahan yang dijelaskan sebagai pusat dalam topik penelitian, sehingga harapannya dengan terfokus ini si penelitian benar-benar mampu mengumpulkan data dan menganalisis data yang sesuai dengan tujuan penelitian. Fokus dalam penelitian ini meliputi:

1. Obyek penelitian ini adalah UKM Mebel di Lebuawu Pecangaan Jepara.
2. Subyek penelitian ini yaitu pengusaha UKM Mebel di Lebuawu Pecangaan Jepara.
3. Permasalahan yang diteliti dalam penelitian ini difokuskan pada pengaruh orientasi kewirausahaan, orientasi pasar dan inovasi terhadap keunggulan bersaing.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan fokus penelitian tersebut, maka rumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah orientasi kewirausahaan berpengaruh terhadap keunggulan bersaing?
2. Apakah orientasi pasar berpengaruh terhadap keunggulan bersaing?
3. Apakah inovasi berpengaruh terhadap keunggulan bersaing?
4. Apakah orientasi kewirausahaan, orientasi pasar dan inovasi berpengaruh terhadap keunggulan bersaing?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap keunggulan bersaing.
2. Untuk mengetahui pengaruh orientasi pasar terhadap keunggulan bersaing.
3. Untuk mengetahui pengaruh inovasi terhadap keunggulan bersaing.
4. Untuk mengetahui pengaruh orientasi kewirausahaan, orientasi pasar dan inovasi terhadap keunggulan bersaing.

E. Manfaat Penelitian

Suatu penelitian diharapkan hasilnya tersebut dapat bermanfaat bagi pihak yang terkait, baik itu manfaat teoritis maupun praktis. Manfaat yang diperoleh yaitu:

1. Manfaat Teoritis
 - a. Untuk ilmu pengetahuan

Bagi pengembangan ilmu pengetahuan, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber literatur dan informasi dalam penelitian lebih lanjut maupun dalam mengembangkan ilmu pengetahuan, terutama yang berkaitan dengan keunggulan bersaing.

b. Untuk lembaga

Bagi usaha kecil dan menengah, dengan diketahui keunggulan bersaing maka diharapkan dapat disusun suatu bentuk pengembangan *entrepreneur* dengan mengoptimalkan orientasi kewirausahaan, orientasi pasar dan inovasi.

c. Untuk masyarakat

Hasil penelitian ini akan menambah pengetahuan dan wawasan peneliti terutama dalam masalah yang berkaitan dengan UKM dalam orientasi kewirausahaan, orientasi pasar, inovasi dan keunggulan bersaing

2. Manfaat Praktis

a. Pada aspek orientasi kewirausahaan

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai landasan oleh pengusaha untuk meningkatkan aspek orientasi kewirausahaan dengan tetap berusaha, pantang menyerah agar mampu meningkatkan keunggulan bersaing.

b. Pada aspek orientasi pasar

Pengusaha dapat menggunakan hasil penelitian ini sebagai acuan untuk meningkatkan aspek orientasi pasar dengan tetap memperhatikan pelanggan serta melihat pesaing agar mampu meningkatkan keunggulan bersaing.

c. Pada aspek inovasi

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai landasan oleh pengusaha untuk meningkatkan aspek inovasi dengan menciptakan dan mengembangkan ide-ide baru agar mampu meningkatkan keunggulan bersaing.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai penelitian yang dilakukan, maka disusunlah suatu sistematika penulisan yang berisi informasi mengenai materi yang dibahas dalam tiap-tiap bab. Adapun penelitian ini dibagi menjadi 5 bagian dengan sistematika penulisan sebagai berikut :

1. Bagian Awal

Bagian yang berada sebelum tubuh karangan yang meliputi halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, halaman motto dan persembahan, abstrak, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar.

2. Bagian Isi

Pada skripsi ini terdiri dari lima bab, yaitu :

BAB I : Pendahuluan

Bab ini menguraikan tentang latar belakang dilakukannya penelitian ini, rumusan masalah dari penelitian, tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian dan kegunaan hasil penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : Landasan Teori

Bab ini menjelaskan tentang landasan teori yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan, yang meliputi orientasi kewirausahaan, orientasi pasar, inovasi dan keunggulan bersaing. Kemudian dilanjutkan dengan hasil penelitian terdahulu, kerangka berpikir dan hipotesis penelitian.

BAB III : Metode Penelitian

Bab ini menguraikan tentang jenis dan pendekatan penelitian, populasi dan sampel, tata variabel penelitian, definisi operasional, teknik pengumpulan data, uji validitas dan reliabilitas instrumen yang meliputi uji validitas dan uji reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis data yang meliputi analisis regresi berganda, uji t parsial, uji F serta koefisien determinasi.

BAB IV : Hasil dan Analisis

Bab ini menjelaskan tentang deskripsi objek penelitian, gambaran umum UKM Mebel di Lebuawu Pecangaan Jepara, gambaran umum subyek penelitian, hasil uji instrumen, hasil uji asumsi klasik, hasil analisis regresi berganda, uji hipotesis, analisis data dan interpretasi hasil.

BAB V : Penutup

Bab ini berisi tentang kesimpulan penelitian yang terdiri dari empat bagian dan keterbatasan penelitian yang dilakukan peneliti serta saran bagi lembaga serta penelitian yang akan datang.

3. Bagian Akhir

Pada bagian akhir terdiri dari daftar pustaka yakni buku-buku yang digunakan sebagai rujukan dalam penulisan skripsi dan lampiran-lampiran yang mendukung isi skripsi.