

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Situasi perekonomian dunia saat ini telah memasuki era globalisasi, penuh dengan persaingan dan memaksa seluruh pelaku ekonomi dunia untuk terus menerus mengembangkan dirinya dalam menghadapi persaingan tersebut. Para pelaku ekonomi di Indonesia merupakan bagian nyata dalam dunia usaha yang selalu dituntut untuk menghadapi persaingan bebas yang semakin kuat.

Secara garis besar, perekonomian Indonesia terdiri dari 3 (tiga) pelaku ekonomi yang berperan penting dalam kegiatan perekonomian. Adapun ketiga pelaku ekonomi tersebut adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Badan Usaha Milik Swasta (BUMS), dan Koperasi. Ketiga pelaku ekonomi tersebut saling membantu dalam menggerakkan perekonomian Indonesia dalam menghadapi era globalisasi ini.

Salah satu pelaku kegiatan perekonomian adalah pihak swasta, termasuk di dalamnya adalah Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara maupun daerah, begitu juga dengan negara Indonesia. UKM memiliki peran sangat penting dalam lanjutnya perekonomian masyarakat. UKM sangat membantu negara atau pemerintah dalam hal menciptakan lapangan kerja baru dan melalui UKM juga banyak tercipta unit-unit kerja yang menggunakan tenaga-tenaga kerja baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga. Selain itu, UKM juga memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar.

Kenyataannya menunjukkan bahwa diantara ketiga pelaku ekonomi yang paling menonjol dalam memberi kontribusi bagi pembangunan adalah badan usaha milik swasta dan BUMN, sementara UKM masih tertinggal terutama mengenai pertumbuhan dan peranannya dalam perekonomian. Walaupun secara kualitas perkembangan UKM cukup pesat, namun sumbangannya dalam perekonomian nasional masih kecil. Seperti yang diungkapkan oleh Wiji Nurhayat dalam detik finance Kamis, 4 April 2013 bahwa:

"Memang menurut penelitian UKM oleh UKM Center UI, jumlah UKM di Indonesia ada 53 juta. UKM yang besar dan kuat sangat minim hanya 10-16% sedangkan selebihnya masuk sektor informal".¹

Dalam rangka mengembangkan usaha, banyak hal yang harus dilakukan, seperti dari segi iklim usaha UKM itu sendiri. Kondisi iklim usaha di sekitar mempengaruhi pengembangan usaha. Apalagi UKM berada di tengah-tengah masyarakat yang membutuhkan kehadirannya yang akan memberi manfaat besar bagi masyarakat tersebut. Iklim usaha yang mendukung pengembangan usaha ikut diciptakan juga oleh adanya kebijakan pemerintah. Pemerintah perlu mengupayakan terciptanya iklim usaha yang kondusif bagi usaha. Sesuai dengan yang diungkapkan oleh Fajar dalam Warta Koperasi No. 195 Februari 2010 bahwa:

Program pemberdayaan UKM dan koperasi harus diarahkan pada upaya menumbuhkan iklim usaha yang kondusif bagi UKM dan koperasi dengan mengembangkan system pendaftaran dan pendataan UKM dan koperasi serta perijinan usaha yang cepat, mudah dan murah.²

¹Wiji Nurhayat, *finice.detik.com. Mayoritas UKM di Indonesia Belum Layak Masuk Masyarakat Ekonomi ASEAN* <http://finance.detik.com/read/2013/04/04/180243/2211841/1036/mayoritas-ukm-di-indonesia-belum-layak-masuk-masyarakat-ekonomi-asean>. diakses tanggal 17 Juni 2014

²Agung Nur Fajar, *Warta Koperasi*, No. 195 Februari 2010 (Jakarta : 2010), hal. 13

Oleh karena itu, iklim usaha yang kondusif akan mempengaruhi pengembangan usaha UKM.

Untuk mengembangkan usaha juga dipengaruhi oleh modal. Modal harus datang dari pendanaan yang kuat. Sebagai alat sosial dan ekonomi, UKM harus menjalankan usaha, untuk itu diperlukan modal. Dalam menjalankan usaha, permodalan merupakan faktor yang sangat penting diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha bagi setiap badan usaha. Namun, tidak sedikit UKM yang usahanya tersendat akibat kekurangan modal untuk mengembangkan usahanya. Seperti yang diungkapkan Manajer Badan Promosi dan Pengelola Keterkaitan Usaha (BPPKU) Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Kota Bandung Bambang Tris Bintoro dalam *Tribunnews.com* 9 April 2014 bahwa :

Usaha Kecil Menengah (UKM) juga harus bankable. Banyak UKM yang usahanya visible, alias berpeluang tinggi untuk sukses, tapi sayangnya terbentur masalah modal. Dari sekitar 4.000 UKM yang menjadi mitra di Kadin Kota Bandung, baru 20 persen di antaranya yang bankable. Maksud bankable di sini, yakni UKM yang memenuhi persyaratan untuk tersentuh dana kredit dari bank.³

UKM kerap kali kesulitan mendapat pinjaman modal dari bank untuk mengembangkan usahanya karena selalu terbentur berbagai persyaratan dan prosedur pengajuan kredit di bank, terutama mengenai agunan atau jaminan.

Selain itu, inovasi produk merupakan suatu proses yang berusaha memberikan solusi terhadap permasalahan yang ada. Permasalahan yang sering terjadi di dalam bisnis adalah produk yang bagus tetapi mahal atau produk yang

³Bambang Tris Bintoro, *UKM Masih Terkendala Modal*, 9 April 2014 (Jakarta : *Tribunnews*,2014),<http://www.tribunnews.com/bisnis/2014/04/09/ukm-masih-terkendala-permodalan> diakses pada 6 Juni 2014

murah tetapi tidak berkualitas. Sebagai pelaku usaha, UKM harus peka terhadap keinginan konsumen yang kadang sulit kita terima. Keinginan yang paling umum adalah konsumen menginginkan produk yang bagus dengan harga yang murah. Namun UKM saat ini masih kurang mampu mengembangkan inovasi produknya, dikarenakan kurang kompetennya para pengusaha tersebut dalam artian kurang terampil dalam mengembangkan produknya. Oleh sebab itu, pengusaha UKM di tuntut untuk berinovasi dengan produk-produk yang dibuat agar memikat konsumen untuk membeli produk karya UKM.

Disamping itu, untuk meningkatkan pengembangan usaha maka perlu dikembangkan kemitraan usaha yang dapat saling membantu antar usaha kecil dan dengan usaha besar. Sebagai salah satu badan usaha, UKM belum mampu hidup mandiri tanpa mempunyai hubungan kerja sama dalam suasana kehidupan yang serba terbuka dan penuh persaingan saat ini ini. Menghindari kerjasama dan hubungan kemitraan justru akan merugikan usaha itu sendiri. UKM memerlukan dukungan dari luar dirinya untuk mengembangkan usaha. Dukungan berupa binaan pemerintah maupun dari pihak lain sangat membantu dalam mengembangkan usaha UKM.

Yang menjadi sumber permasalahan selain kemitraan usaha adalah minimnya infrastruktur dalam UKM. Berbeda dengan Negara – Negara maju, UKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi lama atau tradisional dalam bentuk mesin – mesin tua atau alat – alat produksi yang sifatnya manual. Keterbelakangan teknologi ini tidak hanya membuat rendahnya total faktor *productivity* dan efisiensi di dalam proses produksi, tetapi juga rendahnya kualitas

produk yang dibuat. Keterbatasan teknologi khususnya usaha – usaha rumah tangga (mikro), disebabkan oleh banyak faktor, diantaranya keterbatasan modal investasi untuk membeli mesin – mesin baru atau untuk menyempurnakan proses produksi, keterbatasan informasi mengenai perkembangan teknologi atau mesin – mesin dan alat – alat produksi baru, dan keterbatasan SDM yang dapat mengoperasikan mesin – mesin baru atau melakukan inovasi – inovasi dalam produk maupun proses produksi. Inilah salah satu faktor sulitnya UKM untuk berkembang.

Untuk lebih menunjang dalam pengembangan usaha, kemampuan sumber daya manusia dalam sektor produksi mutlak diperlukan UKM . Rendahnya kemampuan SDM tenaga kerja mengakibatkan produktivitas UKM rendah dan kinerja yang buruk dan tentu saja tidak akan mendukung dalam pengembangan usaha. Oleh karena itu sudah seharusnya UKM berbenah diri. Dengan meningkatkan sumber dayanya demi tercapainya UKM yang maju dan berkembang. Salah satu cara untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia yakni dengan memberikan berbagai pelatihan, misalnya pelatihan pemasaran, pelatihan produksi, pelatihan keuangan dan lain-lain. Semuanya ini ditujukan agar adanya peningkatan kualitas SDM, terampil, berkemampuan dan memiliki kecakapan dalam melaksanakan kegiatan usaha.

Keterbatasan sumber daya manusia dalam bidang manajemen pada tubuh UKM juga sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, masih banyak UKM yang belum mampu mengembangkan usahanya bukan saja karena keterbatasan modal, tetapi karena juga kurangnya pengetahuan manajemen

sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal. Dalam manajemen UKM tidak ada spesialisasi bahkan seringkali pemilik menangani sendiri urusan manajerial usahanya, artinya dalam menjalankan perusahaan tidak terdapat *job description* yang jelas. Disamping itu tingkat perputaran tenaga kerja tinggi, hal ini akan mengakibatkan sulitnya menjadikan tenaga menjadi betul-betul ahli. Maka pada tubuh usaha kecil diperlukan pemimpin yang memiliki pengetahuan manajemen agar dapat mengelola usaha secara baik. Oleh sebab itu banyak usaha kecil yang sebenarnya memiliki prospek baik akhirnya kandas di tengah jalan karena manajemen salah atau salah kelola dari pemiliknya dan sebuah bisnis usaha kecil yang sebenarnya baik dan memiliki prospek cerah tetapi tidak didukung oleh manajemen usaha yang baik, akhirnya tidak berkembang. Karena itu penting bagi pelaku usaha kecil untuk mencermati dan belajar mengenai pengetahuan manajemen.

Berdasarkan hal-hal tersebut maka peneliti ingin mengetahui sejauh mana peranan pengetahuan manajemen dalam upaya mengembangkan usaha, sebab kita ketahui bahwa pengetahuan manajemensangatlah penting demi kelangsungan usaha.

UKM yang menjadi objek penelitian kali ini yaitu Sentra sepatu Cibaduyut Bandung. Sentra Sepatu Cibaduyut Bandung merupakan sentra usaha kecil menengah persepatuan terbesar di Kota Bandung. Seperti halnya sentra rajut Binong Jati, sentra boneka Sukamulya, sentra tekstil Cigondewah, sentra kaos Surapati, sentra jeans Cihampelas, sentra tahu dan tempe Cibuntu maka sentra sepatu Cibaduyut pun disebut-sebut sebagai salah satu kawasan wisata kota

Bandung. Sepatu dengan kualitas baik dengan harga murah cukup menarik perhatian para wisatawan. Sentra Sepatu Cibaduyut Bandung terletak di Jalan Raya cibaduyut, kecamatan Bojongloa Kidul, Bandung.

Sentra Sepatu Cibaduyut Bandung memiliki tujuan menjadikan daerah Cibaduyut ke depan dapat berkembang menjadi sentra wisata belanja yang menarik dan berkembang menjadi wisata usaha serta wisata pendidikan sebagai satu paket wisata yang dapat meningkatkan kesejahteraan seluruh pelaku usaha dan masyarakat sekitarnya. Namun pada kenyataannya banyak kendala yang dihadapi seperti pengembangan usaha dari para pengrajin tersendat.

Hal ini terjadi di tahun 2010 sampai tahun 2012 yang terjadi peningkatan jumlah pengusaha tahun 2010 berjumlah 828 pengusaha, tahun 2012 naik sedikit menjadi 867 pengusaha. Hanya naik sekitar 4,7 % selama 2 tahun. Pada tahun 2013 mengalami penurunan drastis menjadi 418 pengusaha atau turun sekitar 52 %. Dari segi kapasitas produksi barang, dari tahun 2010 sampai 2012 mengalami kenaikan dimana tahun 2010 jumlah produksi yang dihasilkan 2.723.600 pasang dan di tahun 2012 menjadi 4.902.780 pasang atau naik sekitar 44 %. Namun pada tahun 2013 terjadi penurunan jumlah produksi sepatu yaitu menjadi 3.114.022 pasang turun sebanyak 1.788.758 pasang atau turun sebesar 36 %. Dari sisi investasi mengalami kenaikan di tahun 2010 berjumlah (dalam Milyar) Rp.14.507.168 mengalami peningkatan sampai tahun 2012 Rp. 14.669.123 naik Rp.161.955. Namun di tahun 2013, investasi mengalami kenaikan drastis yang disebabkan harga bahan baku naik dan menyebabkan harga sepatu juga ikut mengalami kenaikan drastis yaitu sebesar Rp. 19.000.000. Meskipun dari sisi

investasi mengalami peningkatan dikarenakan adanya kenaikan harga bahan baku namun dari sisi penambahan jumlah pengusaha dan jumlah hasil produksi menurun. Hal ini menggambarkan bahwa pengembangan usaha di sentra sepatu Cibaduyut mengalami permasalahan dimana usaha tidak dapat berkembang dengan baik dikarenakan semua sektor tidak mengalami peningkatan disetiap tahunnya.

Dengan mengetahui berbagai uraian yang telah disebutkan diatas, maka peneliti tertarik untuk meneliti pengaruh pengetahuan manajemen yang ada dalam sentra sepatu Cibaduyut di Kota Bandung dan pengaruhnya dengan pengembangan usaha UKM .

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka dapat diidentifikasi beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh iklim usaha yang kondusif terhadap pengembangan usaha ?
2. Apakah terdapat pengaruh modal terhadap pengembangan usaha ?
3. Apakah terdapat pengaruh inovasi produk terhadap pengembangan usaha?
4. Apakah terdapat pengaruh kemitraan usaha terhadap pengembangan usaha?
5. Apakah terdapat pengaruh minimnya fasilitas terhadap pengembangan usaha ?
6. Apakah terdapat pengaruh pelatihan terhadap pengembangan usaha?
7. Apakah terdapat pengaruh pengetahuan manajemen terhadap pengembangan usaha?

C. Pembatasan Masalah

Dari identifikasi masalah diatas dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha anggota sentra memiliki penyebab yang sangat luas. Berhubung keterbatasan yang dimiliki peneliti dari segi antara lain: dana dan waktu, maka peneliti hanya membatasi pada pengaruh pengetahuan manajemen usaha terhadap pengembangan usaha kecil menengah.

D. Perumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah dan pembatasan masalah di atas maka dapat dibuat suatu perumusan masalah sebagai berikut: “Apakah terdapat pengaruh pengetahuan manajemen terhadap pengembangan usaha kecil menengah?”

E. Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian ini adalah :

1. Kegunaan Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan berguna sebagai bahan informasi untuk penelitian selanjutnya dan pemecahan masalah mengenai pengembangan usaha UKM yang selanjutnya dapat dikembangkan oleh berbagai pihak.

2. Kegunaan Teoretis

Hasil penelitian diharapkan dapat memperkaya konsep dan teori yang menyokong ilmu pengetahuan dari hasil penelitian, sehingga dapat dikembangkan secara terus menerus oleh peneliti-peneliti selanjutnya.