

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri kecil merupakan salah satu tulang punggung perekonomian Indonesia dan sudah terbukti bahwasanya dalam kondisi ekonomi yang sulit sekalipun industri kecil justru lebih mampu bertahan. Alasan itulah yang mendorong usaha kecil menengah perlu dikembangkan. Salah satu industri kecil yang sedang dikembangkan oleh pemerintah adalah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) tak dapat lepas perannya dalam membangun perekonomian nasional. UMKM yang berada di masyarakat antara lain industri rumah tangga. Industri ini diharapkan mampu mendukung perluasan kerja dan meningkatkan pendapatan masyarakat yang nantinya membuat perkembangan yang lebih baik dalam segi ekonomi sosial. Selama ini usaha pengembang kegiatan ekonomi skala kecil umumnya dilakukan oleh kelompok masyarakat miskin berpendidikan rendah yang ditujukan untuk meningkatkan pendapatan mereka atau mengurangi jumlah pengangguran dan kesenjangan (Anoraga, 2011: 56).

UMKM merupakan salah satu tulang punggung perekonomian Indonesia yang dimana sudah terbukti dalam masa krisis seperti *Covid-19* UMKM mampu bertahan. Salah satunya adalah sektor industri olahan makanan ringan. Karena sektor ini merupakan sektor yang sangat mudah

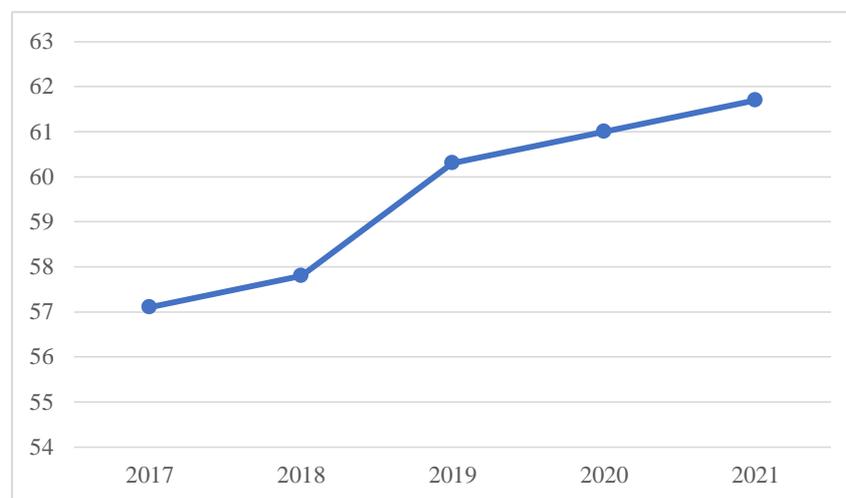
dimasuki oleh rakyat kecil, dan sektor ini merupakan sektor yang dimana konsumennya mencakup semua kalangan umur.

Salah satu program pemerintah mengenai UMKM yaitu tentang adanya program AKSES (Akselerasi Keuangan Syariah Ekonomi Kreatif dan Pariwisata) yang di sediakan oleh pemerintah melalui Kemenparekraf/Baparekraf yang bertujuan untuk membantu UMKM agar memperoleh kemudahan dan memperoleh pembiayaan untuk pengembangan usahanya. Program AKSES merupakan kerjasama antara Kemenparekraf dan LBS Urun Dana untuk menghadirkan program akselerasi bisnis melalui mekanisme *securitas crowdfunding*. Program ini bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat melalui pemberdayaan usaha, mikro, kecil, dan menengah (UMKM). UMKM berperan penting bagi perekonomian nasional dalam pertumbuhan ekonomi, penyerapan tenaga kerja, dan distribusi hasil pembangunan.

Menurut (Widodo, 2008) UMKM sebagai sektor informal walaupun tidak memiliki pendapatan yang begitu besar dibandingkan dengan sektor formal, namun sektor informal mampu memberikan peluang yang lebih banyak untuk memperoleh pendapatan. Pendapatan pada sektor informal terdiri dari berbagai jenis usaha yang banyak sehingga akan terdapat

Berbagai sumber pendapatan dari berbagai jenis usaha tersebut. Menurut (Mubyarto, 2004) sektor informal dapat berperan dalam mengatasi persoalan kemiskinan dan ketimpangan pendapatan untuk kesejahteraan masyarakat. Walaupun pendapatan yang diperoleh pada usaha di sektor

informal tidak terlalu besar tetapi usaha di sektor ini mampu menyediakan lapangan pekerjaan yang padat karya. Hal ini sesuai dengan pendapat Munkner dan Walter (2008: 129) yang mengatakan bahwa sektor informal merupakan sumber pendapatan yang utama bagi penduduk miskin. Hal ini karena sektor informal mudah dimasuki oleh penduduk miskin dan tidak memerlukan persyaratan formal.



Gambar 1.1 Kontribusi UMKM terhadap PDB Tahun 2017-2021
Sumber: Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah

Seiring dengan bertambahnya jumlah UMKM di Indonesia, kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia juga terus mengalami peningkatan setiap tahunnya. Dilihat berdasarkan PDB pada gambar 1.1, kontribusi UMKM mengalami peningkatan sepanjang tahun. Pada tahun 2017 mencapai 57,1 persen, di tahun berikutnya mencapai 57,8 persen yang menunjukkan adanya peningkatan 0,7 persen dari tahun sebelumnya. Sementara dari tahun 2018 hingga 2019 mengalami peningkatan yang

signifikan, sebesar 2,5 persen. Hal ini terjadi karena adanya dukungan dari pemerintah mengenai peningkatan UMKM.

No	Jenis Usaha	Banyaknya pelaku Usaha
1	Warung	1015
2	Makanan olahan ringan	132
3	Makanan olahan	116
4	Makanan	479
5	Konveksi	187
6	Pedagang	1698
7	Produksi	225
8	Jasa	491
9	<i>Handy craft</i>	56
10	Industri	249
11	Toko	583
12	Fashion	172
13	Lainnya	458
14	Tanpa keterangan	3937
Jumlah		9768

Tabel 1.1 Data UMKM Kota Tasikmalaya

Sumber : Dinas industri dan perdagangan Kota Tasikmalaya

(Muchtadi, 1998) menyatakan bahwa makanan ringan merupakan makanan yang dikonsumsi dalam waktu antara ketiga makanan utama dalam sehari. Industri makanan ringan sendiri merupakan salah satu industri yang sekarang diminati oleh banyak pengusaha maupun konsumen, dimana makanan ringan sangat diminati oleh seluruh konsumen di berbagai kalangan konsumen.

Selain itu pendapatan merupakan sesuatu yang sangat penting bagi keberlangsungan suatu usaha, karena pendapatan tersebut digunakan untuk mengembangkan usaha, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan usaha untuk membiayai segala kebutuhan dan pengeluaran. Dalam ekonomi, pendapatan merupakan balas jasa atas pemakaian suatu faktor produksi yang dimiliki oleh sektor rumah tangga

dan perusahaan yang dapat berupa upah, sewa, bunga, dan keuntungan (Sukirno, 2000).

Modal merupakan salah satu faktor pendukung dalam menjalankan sebuah usaha. Menurut Kasmir, (2011) modal kerja adalah modal yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasional perusahaan. Dengan adanya modal kerja yang cukup suatu usaha dapat memenuhi kebutuhan aktivitasnya untuk menjalankan perekonomian dan dengan modal kerja suatu usaha dapat memproduksi atau menyediakan barang sesuai dengan permintaan konsumen. Ketersediaan modal sangat mempengaruhi pendapatan suatu usaha karena dapat mempengaruhi jumlah produk yang mampu dijual.

Berbagai faktor mempengaruhi tingkat pendapatan UMKM. Faktor yang disinyalir menjadi faktor utama rendahnya tingkat pendapatan UMKM adalah tingkat pendidikan. Tinggi rendahnya pendidikan karyawan dapat berpengaruh terhadap daya saing perusahaan dan perbaikan produktifitas perusahaan (Yuniarti dan Suprianto, 2014). Tingkat pendidikan pemilik usaha juga memiliki asosiasi positif terhadap kredit. Semakin tinggi tingkat pendapatan masyarakat dan semakin tinggi tingkat pendidikannya maka semakin besar kemungkinan mereka mengakses jasa perbankan seperti memiliki akun di perbankan maupun mengambil kredit Fungacova dan Weill, (2014) Selain itu tingkat pendidikan pelaku UMKM yang semakin tinggi diharapkan akan menyebabkan pelaku UMKM lebih mudah untuk

memahami ketentuan dan peraturan perundang-undangan yang berlaku Marpaung, (2016).

Teknologi juga merupakan suatu permasalahan yang dihadapi UMKM terutama dari segi kurangnya pengetahuan terhadap penggunaannya maupun kurangnya modal dalam melakukan pembaruan usahanya menggunakan teknologi. Hal ini yang menyebabkan UMKM terhambat dalam pengembangannya. Salah satu contoh para pelaku UMKM masih belum banyak yang memanfaatkan sarana teknologi informasi (TI) untuk mendukung usahanya yaitu untuk pemasaran dan penjualan secara online melalui internet atau lebih dikenal dengan *E-Commerce (Electronic Commerce)*, padahal salah satu kunci keberhasilan UMKM adalah tersedianya pasar yang luas dan jelas bagi produk usahanya (Tajuddin dan Manan, 2017).

Kemudian, lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertingkah laku (Sukirno, 2009). Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan profesionalnya/keahliannya), sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil daripada hasil penjualan. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen (Wicaksono, 2011). Pengaruh pengalaman berusaha terhadap tingkat

pendapatan pedagang telah dibuktikan dalam penelitian Tjiptoroso (1993) maupun dalam studi yang dilakukan Swasono (1986). Lamanya seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi kemampuan profesionalnya. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Ketrampilan berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil dijaring (Asmie, 2008)

Lokasi pemasaran merupakan suatu unsur yang sangat penting perannya. Pemilihan lokasi yang sesuai memiliki manfaat besar untuk mengenalkan suatu produk, dengan memberikan pengaruh tinggi dalam memperdagangkan suatu produk. Dalam melangsungkan sebuah usaha diperlukan perencanaan strategi pemasaran untuk mengenalkan produk ke pasar. Perencanaan tersebut berupa 3 bagian yakni pemosisian produk, dan pangsa pasar. Kedua terkait strategi distribusi dan anggaran. Ketiga melaksanakan strategi bauran pemasaran yakni strategi mengenai harga, penyaluran, produk dan promosi yang akan dilakukan. Sehingga lokasi pemasaran menjadi sasaran utama dalam mempengaruhi pendapatan suatu pedagang UMKM. Hal ini perlu di pahami jika strategi suatu pemasaran dianggap bagus atau meningkat maka memberikan pengaruh kenaikan pada pendapatan UMKM. Menurut Purwanti (2012) lokasi pemasaran ataupun kualitas pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM.

Faktor selanjutnya yang dapat mempengaruhi pendapatan UMKM adalah sikap kewirausahaan. Sikap kewirausahaan merupakan faktor yang penting dalam usaha. Sikap kewirausahaan adalah kesiapan seseorang untuk merespon secara konsisten terhadap ciri-ciri yang dimiliki oleh seorang wirausaha, yaitu percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, pengambilan risiko dan suka tantangan, kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi ke masa depan (Yuyus Suryana, 2011). Kemampuan mengelola usaha adalah kemampuan yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha berupa kemampuan untuk mengerjakan sesuatu yang baru, kemampuan mencari peluang, keberanian atau kemampuan menanggung risiko dan kemampuan untuk mengembangkan ide dan sumber daya. Sikap wirausaha yang positif menjadikan kegiatan usahanya akan berjalan dengan lebih baik. Sikap tersebut menjadi modal dasar yang harus dimiliki oleh setiap wirausaha karena sikap tersebut adalah ruh bagi wirausaha untuk menjalankan kegiatan usahanya secara baik dan benar

Berdasarkan uraian tersebut tergambar bahwa modal, tingkat pendidikan, teknologi, lama usaha, lokasi pemasaran, dan sikap kewirausahaan dapat menjadi suatu ukuran dalam peningkatan pendapatan pelaku UMKM di Kota Tasikmalaya. Sehingga judul yang diambil penulis adalah **“Analisis Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Tahun 2023 (Studi Kasus Sektor Industri Olahan Makanan Ringan di Kota Tasikmalaya)”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh modal, tingkat pendidikan, teknologi, lama usaha, lokasi pemasaran, dan sikap kewirausahaan secara parsial terhadap pendapatan pelaku UMKM di Kota Tasikmalaya?
2. Bagaimana pengaruh pengaruh modal, tingkat pendidikan, teknologi, lama usaha, lokasi pemasaran, dan sikap kewirausahaan secara bersama-sama terhadap pendapatan pelaku UMKM di Kota Tasikmalaya?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui pengaruh modal, tingkat pendidikan, teknologi, lama usaha, lokasi pemasaran, dan sikap kewirausahaan secara parsial terhadap pendapatan pelaku UMKM di Kota Tasikmalaya.
2. Untuk mengetahui pengaruh modal, tingkat pendidikan, teknologi, lama usaha, lokasi pemasaran, dan sikap kewirausahaan secara bersama-sama terhadap pendapatan pelaku UMKM di Kota Tasikmalaya.

1.4 Kegunaan Hasil Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi berbagai pihak di antaranya sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Dengan adanya penelitian ini manfaat yang didapatkan oleh penulis adalah sebagai upaya untuk meningkatkan wawasan dan pengetahuan mengenai modal, tingkat pendidikan, teknologi, lama usaha, lokasi pemasaran, dan sikap kewirausahaan dan tingkat pendapatan pelaku UMKM di Kota Tasikmalaya.

2. Bagi Pelaku Usaha

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan masukan bagi pihak-pihak terkait, khususnya bagi pelaku UMKM di Kota Tasikmalaya dalam menjalankan usahanya agar bisa lebih baik kedepannya dan juga sebagai referensi dalam merumuskan strategi penjualan dan pemasaran dalam rangka meningkatkan laba.

3. Bagi Pemerintah

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan referensi bagi pemerintah dalam proses pengambilan keputusan yang terkait dengan faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pelaku UMKM di Kota Tasikmalaya.

4. Bagi Mahasiswa

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai rujukan dan informasi dalam melakukan penelitian lanjutan mengenai modal, tingkat pendidikan, teknologi, lama usaha, lokasi pemasaran, dan sikap kewirausahaan dan tingkat pendapatan pelaku UMKM di Kota Tasikmalaya.

1.5 Lokasi dan Jadwal Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan terhadap pelaku UMKM di Kota Tasikmalaya, Provinsi Jawa Barat.

1.5.2 Jadwal Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada semester genap tahun ajaran 2022/2023, dengan perkiraan antara bulan juli 2023 sampai dengan bulan Desember 2023 dengan alokasi sebagai berikut:

	2023																							
	Juli				Agustus				September				oktober				November				Desember			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Pengajuan Judul	■	■	■																					
Penyusunan Usulan Penelitian		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■												
Seminar Usulan Penelitian													■											
Revisi Usulan Penelitian														■										
Penelitian Lapangan															■	■	■	■	■	■				
Pengolahan dan																	■	■	■	■				

