

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kondisi dunia bisnis yang ada pada saat ini menuntut perusahaan untuk menempuh langkah-langkah strategik dalam menuju ke masa depan setelah terjadinya krisis ekonomi. Kondisi krisis ditandai dengan kondisi ketidakpastian lingkungan yang tinggi dan *turbulence*. Fakta menunjukkan meskipun memiliki sejumlah kelebihan yang memungkinkan usaha kecil menengah (UKM) dapat bertahan dalam menahan badai krisis, tidak semua usaha kecil dapat lepas dari akibat buruk krisis ekonomi. Dikemukakan oleh parulia (2008), bahwa perusahaan mikro dan kecil umumnya menghadapi masalah antara lain: iklan usaha belum mendukung tumbuh dan berkembangnya usaha kecil secara optimal, sarana dan prasarana usaha yang berorientasi pada pengembangan usaha kecil retatif terbatas, kemampuan berwirausaha dari para pengusaha kecil masih belum didaya gunakan secara optimal, sikap profesional sebagai seorang pengusaha belum membudaya dan rendahnya aksesibilitas terhadap berbagai sumber daya khususnya sumber dan keuangan.¹

Secara historis sebagai pelaku utama dalam kegiatan ekonomi, terutama dalam menyediakan peluang lapangan pekerjaan, dan oleh karenanya dianggap sebagai sumber pembangkit pendapatan rumah tangga. Salah satu solusi yang dapat diberikan berkenaan dengan permasalahan yang dihadapi UKM dengan pengembangan kewirausahaan melalui pemberdayaan usaha kecil dan mengenah merupakan hal yang rumit/ sulit untuk dipecahkan. Bagi peningkatan perokonomian Indonesia, karena sampai saat ini UKM telah banyak memberikan kontribusi penting bagi pertumbuhan ekonomi negara.

¹Hanifah, *Pengrauh Orientasi Kewirausahaan, Budaya Organisasi Dan Strategi Bisnis Terhadap Kinerja Perusahaan*, Jurnal Skripsi Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Ekuitas, 2011, hlm., 4

Hal tersebut disebabkan UKM merasa memiliki lingkungan bisnis yang dinamis dan penuh ketidakpastian (seperti pesaing, *supplier*, regulator, dan asosiasi usaha) serta intensitas persaingan yang cukup tinggi. Sebuah perusahaan harus menjadi perusahaan yang *sustainable* artinya perusahaan yang mampu bertahan dan sukses, tidak hanya pada saat ini tetapi juga dimasa mendatang.²

Kewirausahaan juga didefinisikan oleh Robert D. Hisrich dalam bukunya Yusuf Hamali, sebagai sebuah proses dalam menciptakan tambahan kekayaan. Kekayaan dihasilkan oleh individu yang menanggung resiko utama dalam hal modal, waktu dan/ atau komitmen karir atau menyediakan nilai bagi beberapa produk atau jasa. Kewirausahaan juga mengandung pengertian sebagai proses penciptaan sesuatu yang baru pada nilai menggunakan waktu dan upaya yang diperlukan, menanggung resiko keuangan, fisik, serta resiko sosial yang mengiringi, menerima imbalan moneter yang dihasilkan serta kepuasan dan kebebasan pribadi.³ Hal ini berbeda dengan pendapat yang disampaikan oleh Kasmir, bahwa secara sederhana arti wirausaha adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan.⁴

Dalam wawancara yang peneliti lakukan, pada UMKM di Desa Padurenan Gebog Kudus, masih banyak pelaku usaha yang menjalankan usahanya dengan seadanya. Menurut mereka, mempertahankan usaha yang ada lebih baik dari pada mencoba mengembangkan usahanya atau memperluas pasar. Ini menjelaskan bahwa pelaku usah di Padurenan masih belum menguasai makna kewirausahaan yang ada.

Dengan modal pengalaman dan arahan dari orang lain maupun orangtua, banyak pelaku usaha memulai usahannya tersebut dengan mengharap peruntungan yang besar dari pasar. Tanpa adanya bekal ilmu

²Hermawan Kartajaya Dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*. Mizan. Bandung, 2006, hlm., 137

³*Ibid*, hlm., 9

⁴Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis Dan Kewirausahaan*, Prenadamedia. Jakarta, 2016, hlm., 10

yang didapat, pelaku usaha tersebut mencoba mendapatkan peruntungan, agar dapat memperbaiki perekonomian rumah tangga. Pada kenyataan yang ada, banyak usaha yang lama atau bahkan sulit berkembang atau menembus pangsa pasar yang diinginkan. Masalah yang sering dihadapi dalam proses pendirian usaha mereka sendiri paling banyak adalah kendala modal. Seringkali barang yang sudah sampai pasar, tidak bisa langsung dibayar dengan uang, hal ini menjadikan usaha mereka terkendala dalam memutar modal, banyak pengusaha yang terhenti dalam tahapan ini.

Hal ini diperkuat dengan penelitian yang dilakukan oleh Rahayu Puji Suci, “Peningkatan Kinerja Melalui Orientasi Kewirausahaan, Kemampuan Manajemen dan Strategi Bisnis”, dalam pembahasannya disebutkan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh dan signifikan terhadap kinerja usaha. Orientasi kewirausahaan yang tinggi diperlukan untuk meningkatkan kinerja industri kecil menengah. Oleh karena itu perlu dimiliki keyakinan bahwa keberhasilan ini karena usaha diri sendiri, rasa percaya diri yang tinggi dan keterbukaan untuk dapat meningkatkan penjualan ataupun meningkatkan asset, meningkatkan keuntungan.⁵

Faktor lain yang dapat mempengaruhi kinerja usaha adalah strategi, dimana pengusaha juga harus paham betul siapa lawan dan bagaimana pangsa pasar yang ada. Dengan strategi yang tinggi kinerja usaha yang dijalankan diharapkan berjalan dengan visi dan misi perusahaan dalam mencapai keuntungan yang tinggi.

Strategi adalah suatu rencana permainan untuk mencapainya. Setiap bisnis harus merancang strategi untuk mencapai tujuannya, yang terdiri dari strategi pemasaran, strategi teknologi dan strategi penetapan sumber yang cocok. Porter juga mengemukakan tiga strategi umum yang memberikan awal yang bagus bagi pemikiran strategis yakni keunggulan

⁵ Rahayu Puji Suci, *Peningkatan Kinerja Melalui Orientasi Kewirausahaan, Kemampuan Manajemen dan Strategi Bisnis (Studi pada Industri Kecil Menengah Bordir di Jawa Timur)*. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, Vol. 11, No. 1, 2009, hlm., 55

biaya secara keseluruhan, *diferensiasi*, *focus*.⁶ Clauswitz, yang menyatakan bahwa strategi merupakan seni pertempuran untuk memenangkan perang.⁷

Dari hasil survey yang dilakukan peneliti, banyak pengusaha yang masih belum paham dengan strategi dalam bersaing. Kebanyakan dari mereka masih mengandalkan pengalaman dari pada pengetahuan di lapangan atau pasar. Kebanyakan pengusaha konveksi di Padurenan hanya lulusan SMA, hingga kurang memahami manajemen pemasaran yang baik dan mengakibatkan pemasaran mereka hanya terbatas pada ide-ide sederhana. Mereka kurang mampu berinovasi dalam penciptaan produk, bahkan bisa dibilang semua produk mereka sama. Dalam menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat seperti saat ini, maka sangat dibutuhkan seorang pengusaha aktif, kreatif, inovatif, dan berani mengambil resiko. Peran pengusaha sangat besar sekali untuk keberlangsungan usahanya. Menurut pengamatan yang penulis lakukan, kebanyakan pengusaha konveksi yang masih berskala kecil yang ada di Padurenan kurang begitu memperhatikan akan hal tersebut.

Penelitian yang dilakukan oleh Maat Pono. "Pengaruh Dinamika Lingkungan, Strategi Besaing dan Strategi Operasi terhadap Kinerja Perusahaan" semakin menguatkan bahwa stretegi bersaing sangat mempengaruhi kinerja usaha. Maat Pono menyebutkan dalam penelitiannya bahwa strategi bersaing mempunyai pengaruh signifikan terhadap kinerja usaha. Artinya, jika manajer manufaktur mampu merencanakan strategi bersaing dengan baik atau menekankan perhatiannya pada strategi bersaing, baik strategi harga rendah, diferensiasi dan focus, maka kinerja industry manufaktur dapat meningkat. Penelitian Maat Pono juga didukung oleh Kumar. Kumar dalam penelitiannya mengemukakan bahwa strategi focus pada diferensiasi

⁶ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, edisi kedua belas jilid 1, PT. Macana Jaya Cemerlang, Jakarta, cetakan IV, 2009, hlm., 89

⁷ Arif Yusuf Hamali, *Op. Cit.*, hlm., 16

merupakan salah satu tipe strategi yang mampu meningkatkan kinerja usaha.⁸

Seorang wirausaha mempunyai strategi dalam bersaing demi kelangsungan usahanya. Setidaknya banyak cara dalam melakukan strategi untuk mampu menempati posisi teratas dalam persaingan. Persaingan menjadi suatu kondisi yang perlu diperhatikan oleh setiap organisasi. Perusahaan yang dapat berkembang dan bertahan menjadi yang terbaik adalah perusahaan yang dapat mentransformasikan keinginan dari setiap pelanggan dan memajukan sistem didalam perusahaan tersebut.⁹ Namun, upaya merumuskan strategi bukanlah hal yang mudah.

Dalam persaingan yang lebih ketat, terkadang pengusaha menghalalkan segala cara untuk memenangkan persaingan. Islam sebagai sebuah aturan hidup yang khas, telah memberikan aturan-aturannya yang rinci untuk menghindarkan permasalahan akibat praktik persaingan yang tidak sehat. Minimal ada tiga unsur yang harus di cermati dalam membahas persaingan bisnis islam, yaitu : pihak – pihak yang bersaing, cara persaingan dan produk atau jasa yang di persaingkan.¹⁰ Sebagaimana Allah telah menyebutkan dalam Al – Qur'an QS.al - Baqarah:148 :

وَلِكُلٍّ وِجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيهَا فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ أَيْنَ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمُ اللَّهُ جَمِيعًا إِنَّ اللَّهَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ

Artinya : *“Dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah (dalam membuat) kebaikan. Di mana saja kamu berada pasti Allah*

⁸ Maat Pono, *Pengaruh Dinamika Lingkungan, Strategi Bersaing dan Strategi Operasi terhadap Kinerja Perusahaan (Studi pada Industri Manufaktur di Sulawesi Selatan)*, Jurnal Aplikasi Manajemen, Vol. 7, No. 4, 2009, hlm., 1002

⁹ Andi Suranta Meliala, Et. Al, *Setrategi Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Berbasis Kaizen*, Jurnal Optimasi Sistem Industri, Vol. 13 No. 2, April 2014, hlm., 642

¹⁰ Muhammad I. Yusanto, M.K. Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islam*. Gema Insani Press, Depok, 2002, hlm.,92

*akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat).
Sesungguhnya Allah maha kuasa atas segala sesuatu.”¹¹*

Dari ayat diatas dapat dianalisis bahwa dalam kegiatan sehari-hari sebagai manusia Muslim kita harus giat, sungguh-sungguh, bekerja dan berlomba-lomba dalam kebaikan. Hal ini jika diaplikasikan dalam perindustrian, sebagai pengusaha dalam melakukan persaingan seorang harus memperhatikan pengusaha lain atau sekeliling lingkungan industri dimana ia berdiri. Persaingan yang sehat merupakan persaingan yang saling menjaga kesehatan lingkungan sekitar dan pengusaha lain. Berlomba-lomba dalam persaingan tanpa menjatuhkan pengusaha atau produk orang lain. Karena timbulnya persaingan yang tidak sehat nantinya juga akan mempengaruhi kinerja suatu usaha miliknya sendiri.

Kinerja, menurut Bacal, merupakan suatu proses komunikasi yang berkesinambungan dan dilakukan dalam kemitraan antara seorang karyawan dan atasan langsungnya. Proses ini meliputi kegiatan membangun harapan yang jelas serta pemahaman mengenai pekerjaan yang akan dilakukan. Ini merupakan sebuah sistem yang artinya memiliki sejumlah bagian yang semuanya harus diikutsertakan. kalau sistem manajemen kinerja ini hendak memberikan nilai tambah bagi organisasi, manajer dan pegawai.¹²

Dalam pengertian lain, kinerja merupakan gambaran mengenai tingkat pencapaian pelaksanaan suatu program kegiatan atau kebijakan dalam mewujudkan sasaran, tujuan, visi dan misi organisasi yang dituangkan dalam melalui perencanaan strategis suatu organisasi. Kinerja dapat diketahui dan diukur jika individu atau sekelompok karyawan telah mempunyai kriteria atau standar yang telah ditetapkan oleh organisasi. Karyawan bisa saja mengetahui seberapa besar kinerja mereka melalui

¹¹ Al – Qur’an Surat Al – Baqarah, Ayat 148, *Al – Quran Dan Terjemahnya*. Yayasan Penyelenggara Terjemah/Penafsir, Depag RI, Bandung, 2006, hlm., 38

¹² Dr. Surya Dharma, MPA, *Manajemen Kinerja (Falsafah, Teori dan Penerapannya)*. Pustaka Pelajar, Yogyakarta, 2005, hlm., 18

sarana informal, seperti komentar atau penilaian yang baik atau buruk dari atasan, mitra kerja, bahkan bawahan.¹³

Suatu usaha yang mempunyai kinerja baik, dimana pelaku usaha tersebut memahami tentang orientasi kewirausahaan serta strategi bersaing yang dapat memberikan inovasi produk milik sendiri dengan produk pesaing yang lain. Bukan hanya pada inovasi, tapi juga melingkupi pelayanan, produksi operasional, manajemen keuangan, produk yang berkualitas dan karyawan yang mengerti tanggung jawab akan pekerjaan masing-masing.

Pengaruh pendidikan terhadap kewirausahaan bersumber dari diri sendiri pengusaha tersebut melalui lingkungan yang di tempati. Di Desa Padurenan para pengusahanya tidak hanya dari lulusan sarjana atau menengah saja, lulusan SD bahkan ikut serta dalam memajukan usahanya tersebut. Namun dalam memajukan usahanya tersebut, penerapan strategi bersaingnya berbeda-beda. Hasil survey yang dilakukan peneliti dengan menyesuaikan sampel yang di tetapkan peneliti mendapatkan data pendidikan terakhir para pengusaha yang berada di Desa Padurenan:

Tabel 1.1

Pendidikan Pengusaha di Desa Padurenan

Pendidikan	Jumlah	Prosentase %
SD/MI	3	8,5 %
SMP/MTs	7	20 %
SMA/MA/SMK	21	60 %
Diploma/S1/S2	4	11, 4%
Jumlah	35	100%

Dari tabel diatas mengindikasikan bahwa pengusaha di Desa Padurenan, memahami kewirausahaan hanya sebatas pendirian usaha

¹³ Prof. Dr. Moeheriono, *Pengukuran Kinerja Berbasis Kompetensi*. RajaGrafindo Persada, Jakarta, 2012, hlm.,95

konveksi dan menjulanya tanpa perlu strategi dan pengetahuan ilmu kewirausahaan yang cukup.

Berdasarkan latar belakang di atas, mendorong peneliti untuk mengadakan suatu penelitian pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Konveksi Seragam di desa Padurenan. Sesuai dengan uraian di atas, maka penulis mempunyai inisiatif penelitian skripsi tentang kinerja usaha dengan variable orientasi kewirausahaan dan stratgei bersaing. Dengan judul: *“Pengaruh Orientasi Kewirausahaan dan Strategi Bersaing Terhadap Kinerja Usaha (Studi pada UMKM Konveksi di Desa Padurenan)”*

B. Rumusan Masalah

Dalam berbisnis, pemahaman akan kewirausahaan sangatlah penting halnya. Dengan pemahaman yang memadai maka pengusaha akan mampu menjalankan usahanya dengan baik dan maksimal. Selain itu pengusaha juga perlu strategi – strategi dalam menjalankan usahanya. Dengan strategi yang strategik pengusaha akan mampu bersaing dengan pengusaha yang lain dan mencapai tujuan yang akan dicapai dengan cara yag lebih mudah.

Berdasarkan penjelasan dalam latar belakang diatas, maka perumusan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah orintasi kewirausahaan berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja usaha pada UMKM Konveksi di Desa Padurenan?
2. Apakah strategi bersaing berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja usaha pada UMKM Konveksi di Desa Padurenan?
3. Apakah orientasi kewirausahaan dan strategi bersaing berpengaruh secara bersama – sama terhadap kinerja usaha UMKM Konveksi di Desa Padurenan?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin di capai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk menguji secara empiris pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja usaha UMKM Konveksi di Desa Padurenan.
2. Untuk menguji secara empiris pengaruh strategi bersaing terhadap kinerja usaha UMKM Konveksi di Desa Padurenan.
3. Untuk menguji secara empiris pengaruh orientasi kewirausahaan dan strategi bersaing terhadap kinerja usaha UMKM Konveksi di Desa Padurenan.

D. Manfaat Penelitian

Diharapkan penelitian ini memperoleh hasil yang dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis
 - a. Dapat menambah wawasan dan pengetahuan. Dan hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan bagi para pengusaha dan mempunyai pandangan strategis dalam menjalankan usahanya.
 - b. Diharapkan dapat memberikan sumbangsih kepada para pengusaha agar mampu menciptakan keunggulan kompetitif yang baru dan meningkatkan kinerja usahanya lebih baik lagi dikemudian hari.
 - c. Selain itu hasil penelitian ini diharapkan mampu menjadi referensi penelitian dimasa yang akan datang. Dan mendorong adanya penelitian tentang orientasi kewirausahaan dan strategi bersaing maupun kinerja usaha
2. Manfaat Praktis
 - a. Pengusaha
Memberikan sumbangan dan masukan pemikiran kepada para pengusaha tentang pemahaman kewirausahaan agar dapat menjalankan usahanya dengan maksimal.

b. Perusahaan

Dapat memberikan acuan dalam mengambil keputusan yang strategis untuk menciptakan keunggulan kompetitif. Dan mengetahui keunggulan yang sudah dimiliki untuk dipertahankan maupun dikembangkan utamanya pada UMKM Desa Padurenan.

c. Peneliti

Mampu mengetahui hasil pengujian secara signifikan tentang pengaruh orientasi kewirausahaan dan strategi bersaing terhadap kinerja usaha pada UMKM di Desa Padurenan. Selain itu, hasil penelitian ini semoga bermanfaat bagi peneliti dan menambah wawasan/ pengalaman. Karena ilmu bukan hanya sekedar dipelajari namun juga perlu dipraktikkan dalam kenyataan.

E. Sistematika Penulisan

Dalam sistematika penulisan akan dijelaskan kerangka penulisan yang merupakan konsep dasar dalam pembahasan selanjutnya. Adapun sistematika penulisannya sebagai berikut :

1. Bagian Awal

Dalam bagian ini terdiri dari halaman judul dan daftar isi.

2. Bagian isi

Bagian ini terdiri dari beberapa bab, yaitu :

BAB I : PENDAHULUAN

Terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini menjelaskan tentang deskripsi teori yang meliputi orientasi kewirausahaan, strategi bersaing dan kinerja usaha. Selain itu juga menjelaskan tentang penelitian terdahulu, kerangka berpikir dan hipotesis penelitian.

BAB III : METODE PENELITIAN

Meliputi jenis dan pendekatan penelitian, sumber data, populasi dan sampel, definisi operasional, teknik pengumpulan data, uji validitas dan realibilitas, uji asumsi klasik dan analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN

Bab ini berisi tentang deskripsi lokasi penelitian, hasil penelitian dan analisis dari hasil penelitian.

BAB V : PENUTUP

Bab ini meliputi kesimpulan yang diperoleh dari pembahasan yang telah dilakukan sebelumnya serta saran kepada pihak-pihak yang berkepentingan terhadap hasil penelitian.

3. Bagian Akhir

Bagian ini berisi tentang daftar pustaka dan lampiran-lampiran.