

BAB I

PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai salah satu sektor yang telah terbukti mempunyai daya tahan yang baik terhadap persaingan usaha dan situasi buruk serta mampu memberikan kontribusi cukup besar terhadap upaya-upaya penanggulangan masalah ekonomi dan sosial. Seperti ketika terjadi krisis moneter dunia pada tahun 1997-1998 yang mengakibatkan hampir seluruh negara-negara di dunia mengalami krisis ekonomi, termasuk Indonesia, yang mengalami dampak cukup parah antara lain dengan adanya gelombang pemutusan hubungan kerja (PHK), jatuhnya nilai mata uang Rupiah, melonjaknya harga-harga kebutuhan pokok, menurunnya daya beli masyarakat, dan dampak buruk lainnya. Setelah situasi ekonomi mulai membaik, Indonesia termasuk negara yang paling cepat mampu keluar dari situasi krisis tersebut, hal ini antara lain karena tertolong oleh usaha-usaha mikro dan kecil yang secara mendadak bermunculan, terutama di kota-kota besar seperti Jakarta, Bandung, Surabaya, Medan. Ternyata usaha-usaha kecil tersebut terbukti mampu bertahan dan hingga sekarang masih tetap tumbuh mengikuti perkembangan. Hal ini adalah bukti bahwa potensi UMKM perlu dipertahankan, dikembangkan, dan diperhatikan secara berkesinambungan, sebab tanpa adanya UMKM kebutuhan real masyarakat tidak terpenuhi dan ekonomi makro negara tidak berkembang.

Dalam perekonomian Indonesia, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar. Selain itu, kelompok ini terbukti tahan terhadap berbagai macam goncangan krisis ekonomi. Maka sudah menjadi keharusan untuk melakukan penguatan kelompok UMKM yang melibatkan banyak kelompok. Kriteria usaha yang termasuk dalam UMKM telah diatur dalam payung hukum berdasarkan undang-undang. Data yang dihimpun dari kementerian koperasi dan UMKM adalah sebagai berikut:

- a. 2009 jumlah UMKM 52.764.750 unit dengan pangsa 99,99%
- b. 2010 jumlah UMKM 54.114.821 unit dengan pangsa 100,53%

- c. 2011 jumlah UMKM 55.206.444 unit dengan pangsa 99,99%
- d. 2012 jumlah UMKM 56.534.592 unit dengan pangsa 99,99%
- e. 2013 jumlah UMKM 57.895.721 unit dengan pangsa 99,99%

Pada Tahun 2014-2016 jumlah UMKM lebih dari 57.900.000 unit dan pada tahun 2017 jumlah UMKM diperkirakan berkembang sampai lebih dari 59.000.000 unit. Dan pada tahun 2016, Presiden RI (Joko Widodo) menyatakan UMKM yang memiliki daya tahan tinggi akan mampu untuk menopang perekonomian negara, bahkan saat terjadi krisis global. UMKM telah menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia dan ASEAN. Sekitar 88,8-99,9% bentuk usaha di ASEAN adalah UMKM dengan penyerapan tenaga kerja mencapai 51,7-97,2%. UMKM memiliki proporsi sebesar 99,99% dari total keseluruhan pelaku usaha di Indonesia atau sebanyak 56,54 juta unit. Oleh karena itu, kerjasama untuk pengembangan dan ketahanan UMKM perlu diutamakan. (www.jurnal.id).

Persoalan utama dalam lambatnya UMKM ini karena pola pikir dan mental. Banyak pengusaha UMKM tak maju-maju karena hanya berpikir melanggengkan usahanya cukup untuk makan saja. Padahal mimpi dan keinginan yang besar adalah modal kemajuan UMKM. Secara umum, UMKM di Depok masih terbatas pada pemenuhan target usaha guna memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga, sehingga masih terkesan konvensional atau belum profesional. UMKM yang ada masih banyak kekurangan dan kelemahan, yakni dari segi keuangan, kurangnya jaringan pemasaran, lemahnya SDM khususnya tentang kewirausahaan, inovasi serta kreatifitas serta pemanfaatan teknologi informasi. Untuk itu, dengan mengacu pada hasil kajian pemetaan potensi UMKM, pemerintah kota Depok akan berupaya untuk mendorong, membina para UMKM agar bisa mandiri dan berdaya, serta bisa menghasilkan potensi unggulan lain di Kota Depok. (www.depok.go.id)

Jumlah UKM sektor makanan di Depok meningkat tetapi peningkatan tersebut belum tentu disertai dengan keberhasilan usaha karena berwirausaha hanya dijadikan sebagai alternatif pekerjaan ditengah sulitnya mendapatkan pekerjaan yang lebih baik. Selain itu terdapat hambatan yang mengancam kegagalan usaha dengan adanya persaingan. Banyaknya UKM yang bergerak

dalam bidang yang sama dan memproduksi produk yang menyerupai yaitu pengolahan makanan, mengharuskan UKM dapat bersaing agar usaha yang dijalankan bertahan lama. Perlu adanya peningkatan kinerja organisasi untuk dapat bersaing dengan kompetitor. Kinerja UKM tidak lepas dari kinerja organisasi, dan kinerja organisasi diperoleh dari kinerja individu yang bekerja pada UKM tersebut. Keberhasilan sebuah organisasi adalah tercapainya tujuan yang ditetapkan diawal, sedangkan ketercapaian tujuan tersebut dipengaruhi oleh kinerja organisasi. Maka, UKM di kota Semarang perlu menyadari faktor-faktor yang dapat meningkatkan kinerja UKM. (Krisdanti, G., & Rodhiyah, 2016)

Tabel 1. PDRB (Produk Domestik Regional Bruto) Kota Depok 2014-2016

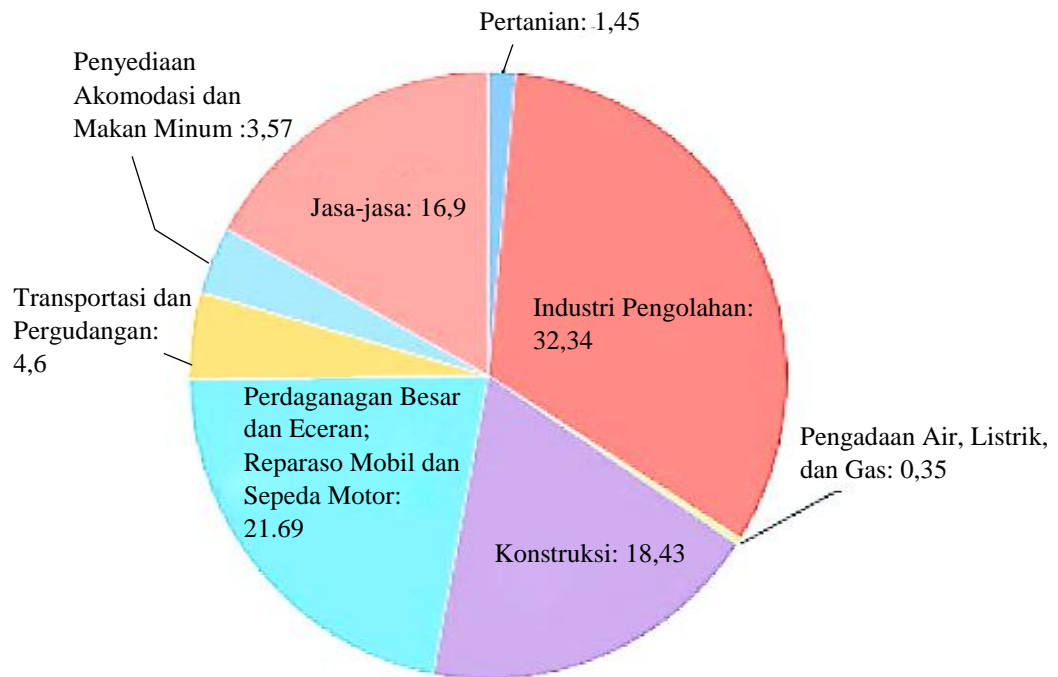
Uraian	2014	2015	2016
PDRB ADHB (juta Rp)	43.806.034,57	48.553.157,89	53.388.076,14
PDRB ADHK 2000 (juta Rp)	35.192.761,81	37.525.107,97	40.263.233,18
PDRB per Kapita ADHB (Rp)	21.542.100,93	23.053.263,93	24.492.044,11
PDRB per Kapita ADHK 2000 (Rp)	17.306.428,99	17.817.094,82	18.470.957,45
Pertumbuhan PDRB	7,28	6,63	7,28

Sumber: Katalog BPS Kota Depok

Pada table 2 dapat dijelaskan bahwa PDRB ADHB (Atas Dasar Harga Berlaku) terjadi pergeseran dan struktur ekonomi PDRB ADHB menunjukkan pendapatan yang memungkinkan dapat dinikmati oleh penduduk suatu daerah serta menggambarkan nilai tambah barang dan jasa yang dihitung menggunakan harga memiliki perkembangan setiap tahunnya di Depok.

PDRB ADHK (Atas Dasar Harga Konstan) digunakan untuk mengetahui pertumbuhan ekonomi dari tahun ke tahun, untuk menunjukkan laju pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan/setiap sektor dari tahun ke tahun. Data PDRB ADHK lebih menggambarkan perkembangan produksi riil barang dan jasa yang dihasilkan oleh kegiatan ekonomi di Depok juga terdapat perkembangan.

Pada perhitungan persentase pertumbuhan PDRB pun juga tidak memiliki pertumbuhan yang signifikan karena di tahun 2015 sempat mengalami penurunan dan setelah itu besar persentase pada tahun 2016 memiliki persentase yang sama dengan dua tahun sebelumnya.



Sumber: BPS Kota Depok

Gambar 1. Distribusi Persentase PDRB Kota Depok Menurut Sektor Tahun 2016

Diagram pada gambar 1 tersebut dapat menunjukkan distribusi persentase PDRB Kota Depok di tahun 2016 secara komposisi, struktur ekonomi Kota Depok berdasarkan PDRB atas dasar harga berlaku di dominasi oleh sektor industri pengolahan sebesar 32,34 persen, dan sektor perdagangan besar dan eceran sebesar 21,69 persen. Khusus untuk sektor penyediaan akomodasi dan makan minum sebesar 3,57 persen yang memiliki tingkat persentase terkecil ketiga setelah pengadaan air, listrik gas, dan pertanian.

Hal ini membuktikan sektor kuliner pada tingkat UMKM di Kota Depok, akhir-akhir ini masih mengalami hambatan perkembangannya. Penelitian ini menyoar kepada usaha kecil (UK) yang merupakan kategori dari UMKM dan berfokus pada usaha sektor kuliner. Selain itu dengan melihat berbagai faktor yang dimungkinkan mempengaruhi usaha kecil tersebut diantaranya berkaitan dengan modal psikologis, motivasi, inovasi, serta kinerja antara lain: ketatnya persaingan usaha, cepatnya perubahan selera masyarakat, modal usaha, kemajuan

teknologi, terbatasnya pengalaman dan kemampuan manajemen, serta faktor-faktor kejiwaan yang mempengaruhi mental dan tekad para pengusaha. Hambatan-hambatan tersebut sering tidak diikuti dengan pengembangan inovasi, modal psikologis, dan motivasi yang akhirnya akan berdampak pada kinerja menjadi tidak maksimal.

Proses pencarian ide baru hingga penerapan berbagai bentuk inovasi dapat menjadi berbagai peluang yang besar bagi usaha untuk mendapat profitabilitas yang tinggi dan mengembangkan usaha adalah sebuah dasar pendirian sebuah usaha kecil dapat terus bertahan dengan persaingan, sumber daya, dan selera masyarakat yang dinamis. Inovasi dapat diimplementasikan di berbagai faktor seperti inovasi pada produk, proses produksi dan proses pelayanan, inovasi didalam memajemen organisasi, serta inovasi pemasaran. Bukti dari pentingnya inovasi bagi wirausahawan karena inovasi besar lebih mungkin tercipta dari bisnis kecil (atau individu) daripada dari bisnis besar. Sebagai contoh, perusahaan kecil dan individualah yang menemukan computer personal dan pisau cukur baja tahan karat, radio transistor dan mesin fotokopi, dan fotografi instan. Tetapi tanpa adanya inovasi pada usaha-usaha akan berdampak pada ketidak majuan usaha atau bahkan kemunduran seiring dengan perkembangan jaman karena tertinggalnya dengan pengusaha lain yang memiliki inovasi-inovasi lebih banyak di berbagai dimensi dan lebih inovatif. Maka dalam penulisan ini akan membahas faktor inovasi yang dapat mempengaruhi kinerja dan serta pengaruh faktor lain terhadap kinerja melalui inovasi.

Sebagian UMKM di Kota Depok yang tampak terlihat sangat berkembang terdapat beraneka ragam bentuk inovasi yang menarik di bidang kuliner khususnya di sepanjang Jalan Raya Margonda seperti Es Pocong, Es Duren Margando, Zoe Café & Library, Sushi Miyabi, Ramen Ranjang 69, dan lain sebagainya. Namun daerah yang lain seperti pada daerah Kecamatan Rangkapan Jaya hanya ada sedikit kuliner yang memiliki inovasi unik dengan pelanggan yang cenderung ramai, dan sebagian lainnya perusahaan besar franchise seperti Mcdonald, KFC, Sabana, dan lain sebagainya. Namun untuk sebagian besar UMKM lainnya kurang terlihat memiliki inovasi yang cukup untuk membuat kesan tertentu dan menarik banyak pelanggan.

Menjalankan usaha apa saja pastinya harus membutuhkan semangat pelakunya agar hasil dari usahanya bisa maksimal. Tanpa disertai dengan semangat, menjalankan kegiatan apapun yang berhubungan dengan usaha akan terasa berat dan hasilnya tentu saja tidak akan memuaskan. Maka sangatlah penting untuk selalu bisa menjaga semangat dalam menjalankan usaha. Motivasi untuk mencintai kegiatan usaha yang di lakukan harus selalu terjaga. Meskipun terkadang bisa terjadi pada siapa saja semangat dan motivasi untuk bekerja ini sewaktu-waktu bisa menurun, hal ini dapat terjadi mengingat rutinitas menjalankan kegiatan usaha dilakukan setiap hari dan setiap saat, maka perasaan bosan yang akhirnya akan mengurangi semangat sangat mungkin di alami. Tanpa adanya motivasi pada usaha-usaha kecil akan berdampak pada kemunduran untuk terus memperjuangkan usaha yang tidak mampu mengiringi perkembangan jaman karena tertinggalnya dengan berbagai perubahan seperti kondisi ekonomi dan persaingan dagang. Maka dalam penulisan ini akan membahas faktor motivasi yang dapat mempengaruhi kinerja dan serta pengaruh faktor lain terhadap kinerja melalui inovasi

Berbagai fenomena terjadi di Kota Depok yang berdampak buruk bagi masyarakat maupun penjual itu sendiri. Penyebabnya antara lain karena barang semakin langka, semakin mahal, selera konsumen yang terus berubah, atau karena musim tertentu seperti puasa, jelang lebaran, jelang natal, tahun baru, dan musim-musim lain yang menyebabkan permintaan masyarakat meningkat pesat dapat memancing pedagang untuk mengambil untung besar dengan cara illegal. Proses Penjualan illegal yang dikutip pada media berita antara lain pada tahun 2017 lalu ditemukannya penjual bakso dan nasi goreng mengoplos masakannya dengan daging tikus (tribunews.com, 2017, Agustus), dan pada tahun yang sama ditemukan tahu curah berformalin pada Pasar Agung Depok (godepok.com, 2017, Desember), selain itu pada tahun 2015 juga terdapat daging sapi, tahu kuning, dan udang berformalin di Pasar Agung, sedangkan di Pasar Musi diketahui usus ayam, ikan tongkol, tahu kulit dan tahu putih yang juga berformalin (beritasatu.com, 2015, Desember). Maka perilaku penjual dalam hal ini memiliki kaitan dengan variabel penelitian. Modal psikologis penjual yang kuat dapat mencegah terjadinya kecurangan dalam berjualan meskipun terjadinya krisis pada

kinerjanya. Selain itu dari faktor motivasi yang kokoh dapat mencegah terjadinya krisis dan penurunan kinerja serta mengurangi pengaruh negatif pengusaha berniat mengambil jalan pintas. Di sisi lain, dengan inovasi yang baik harusnya dapat meningkatkan kinerja dengan menarik minat pembeli, memudahkan dan menjaga koordinasi proses penjualan, serta efisiensi bahan baku sehingga dapat menekan harga produksi, pelayanan, distribusi, meningkatkan kuantitas dan kualitas yang nantinya dapat meningkatkan keuntungan tanpa melakukan kecurangan.

Juga terdapat gap riset atau kesenjangan riset yang didasari dari penelitian sebelumnya yaitu dari jurnal Alfin Samir dan Dwi Larso (2011) dengan hasil penelitian inovasi tidak signifikan, selanjutnya dari Grisna Anggadwita dan Qaanita Yuuha Mustafid (2014) dengan hasil penelitian inovasi tidak signifikan, Abbas Al-Refaie dan Mohammad D.AL-Tahat (2015) yang memiliki hasil penelitian pada variabel inovasi berpengaruh signifikan negatif terhadap kinerja, dan Anriza Julianry, Rizal Syarief et. al (2017) yang memiliki hasil penelitian pada variabel motivasi berpengaruh signifikan negatif terhadap kinerja.

Atas latar belakang tersebut, penelitian ini dibuat dengan judul “Dampak Modal Psikologis, Motivasi Kerja, dan Inovasi Terhadap Kinerja Usaha Kecil Sektor Kuliner di Depok Jawa Barat”.

I.2 Pembatasan Masalah

Sesuai dengan latar belakang masalah serta kondisi kinerja usaha kecil di Kota Depok Jawa Barat, terdapat banyaknya faktor yang mampu mempengaruhi pokok masalah penelitian. Pembatasan masalah ini adalah pembahasan yang hanya mencakup persoalan tentang modal psikologis, motivasi, serta inovasi kaitannya dengan kinerja usaha kecil sektor kuliner yang telah terdaftar dengan kategori usaha kecil pada toko makanan, industri rumahan, dan *catering*.

I.3 Rumusan Masalah

Berikut ini adalah rumusan masalah yang dibentuk berdasarkan pembatasan masalah, antara lain:

- a. Apakah modal psikologis berpengaruh terhadap inovasi usaha kecil sektor kuliner di Kota Depok Jawa Barat.

- b. Apakah modal psikologis berpengaruh terhadap kinerja usaha kecil sektor kuliner di Kota Depok Jawa Barat.
- c. Apakah motivasi berpengaruh terhadap inovasi usaha kecil sektor kuliner di Kota Depok Jawa Barat.
- d. Apakah motivasi berpengaruh terhadap kinerja usaha kecil sektor kuliner di Kota Depok Jawa Barat.
- e. Apakah inovasi berpengaruh terhadap kinerja usaha kecil sektor kuliner di Kota Depok Jawa Barat.
- f. Apakah modal psikologis berpengaruh terhadap kinerja melalui inovasi pada usaha kecil sektor kuliner di Kota Depok Jawa Barat.
- g. Apakah motivasi berpengaruh terhadap kinerja melalui inovasi pada usaha kecil sektor kuliner di Kota Depok Jawa Barat.

I.4 Tujuan Penelitian

Berikut ini adalah tujuan penelitian yang dibuat dalam rangka menjawab rumusan masalah, antara lain:

- a. Modal psikologis berpengaruh terhadap inovasi usaha kecil sektor kuliner di Kota Depok Jawa Barat.
- b. Modal psikologis berpengaruh terhadap kinerja usaha kecil sektor kuliner di Kota Depok Jawa Barat.
- c. Motivasi berpengaruh terhadap inovasi usaha kecil sektor kuliner di Kota Depok Jawa Barat.
- d. Motivasi berpengaruh terhadap kinerja usaha kecil sektor kuliner di Kota Depok Jawa Barat.
- e. Inovasi berpengaruh terhadap kinerja usaha kecil sektor kuliner di Kota Depok Jawa Barat.
- f. Modal psikologis berpengaruh terhadap kinerja melalui inovasi pada usaha kecil sektor kuliner di Kota Depok Jawa Barat.
- g. Motivasi berpengaruh terhadap kinerja melalui inovasi pada usaha kecil sektor kuliner di Kota Depok Jawa Barat.

I.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, khususnya:

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai masukan secara teoritis di bidang sumber daya manusia khususnya mengenai modal psikologis, motivasi, inovasi, dan kinerja, serta sebagai bahan pengetahuan dan kajian untuk kepentingan akademik atau penelitian selanjutnya.

b. Manfaat Praktis

- 1) Sebagai bahan pertimbangan dan pengetahuan bagi para pelaku usaha di bidang kuliner, khususnya yang masuk dalam kategori usaha kecil, sehingga dapat mengembangkan usaha dan mengikuti persaingan dagang.
- 2) Sebagai bahan informasi yang dapat membangun wawasan bagi masyarakat luas.

