

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Merupakan suatu usaha perumahan yang didirikan secara mandiri. UMKM di Indonesia merupakan salah satu kegiatan perekonomian yang telah banyak berkembang diberbagai wilayah. Pada umumnya Usaha Kecil ini dimiliki oleh perorangan dan karyawan yang dimiliki pun hanyalah sebatas anggota keluarga. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar UMKM merupakan salah satu bentuk bisnis yang dijalankan oleh keluarga.

Banyaknya UMKM yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia menyebabkan persaingan yang ketat diantara UMKM. Persaingan membuat perusahaan keluarga untuk memberdayakan anggota keluarganya, baik yang memiliki keahlian tertentu maupun yang berminat untuk membangun suatu perusahaan keluarga bersama- sama dengan anggota keluarga lainnya. Perusahaan yang dimiliki oleh keluarga mempunyai keuntungan, terutama dalam menyiapkan modal yang dibutuhkan untuk memulai usaha (Farastika dan Firman, 2019)

Dalam suatu bisnis keluarga, anggota keluarga merupakan sumber daya yang berharga dalam perusahaan, baik fisik, keuangan dan modal sosial serta membawa sumber daya dan kemampuannya yang ada untuk perusahaan mereka, misalnya komitmen, loyalitas, kepercayaan, pengetahuan perusahaan, jaringan sosial yang berkualitas dan asset keuangan (dalam Kim & Gao, 2013). Untuk itu anggota keluarga yang ikut berkecimpung dalam suatu usaha memberikan dukungan yang besar terhadap usahanya sehingga kinerjanya menjadi baik.

Secara umum bisnis keluarga merupakan bisnis atau perusahaan yang dikendalikan oleh beberapa orang yang memiliki hubungan darah atau keluarga. Perusahaan keluarga ini mayoritas kepemilikan adalah sekelompok orang yang memiliki hubungan kekeluargaan (Komalasari & Nor, 2014). Keberhasilan bisnis keluarga akan tergantung pada partisipasi atau manajemen anggota keluarga pemilik perusahaan. Keberhasilan transisi bisnis keluarga, dan kelanjutan bisnis keluarga, bergantung pada perencanaan yang jelas dalam melakukan kegiatan

bersama antara generasi lama dengan generasi penerus. Keberhasilan bisnis keluarga juga tergantung pada perencanaan dan persiapan serta pemilihan pengganti. Perusahaan keluarga memiliki lima sumber daya unik yang memberi keuntungan potensial yaitu modal manusia, modal sosial, modal kesabaran, modal survivabilitas, dan atribut struktur pemerintahan. Proses manajemen preventif yang sesuai dalam bisnis keluarga harus terdiri dari faktor-faktor berikut: partisipasi, transparansi informasi, respect, interaksi.

Perusahaan keluarga dengan ukuran kecil dapat mencapai kinerja yang unggul karena hubungan kekerabatan yang dekat memungkinkan pemilik untuk lebih mengelola antara bisnis dengan keluarga dan untuk memverifikasikan perilaku agen mereka agar lebih efektif (dalam Kim & Gao, 2013). Selain itu dalam perusahaan keluarga banyak juga perusahaan yang memperkerjakan anggotanya dalam usaha tersebut, karena sumber daya dari anggota keluarga dapat mengurangi kebutuhan perusahaan untuk mencari karyawan diluar perusahaan. Struktur unik yang dimiliki oleh perusahaan keluarga ini lah yang memotivasi manajer keluarga untuk bekerja menuju tujuan perusahaan yang terpusat dan memberikan kontribusinya untuk kinerja perusahaan keluarga (dalam Kim & Gao, 2013).

Keterlibatan anggota keluarga dalam bisnis keluarga ini dapat dilihat dari ada atau tidaknya posisi senior di dalam perusahaan yang diisi oleh anggota keluarga. Keterlibatan anggota keluarga dalam Bisnis diukur dengan adanya anggota keluarga yang ikut bekerja dalam perusahaan, dan keterlibatan keluarga dalam hal keuangan.

Kinerja bisnis dalam suatu UMKM ataupun perusahaan milik keluarga dapat dilihat sejauh mana tingkat keberhasilannya dalam menjalankan bisnis. Adapun aspek yang dapat digunakan baik atau tidaknya kinerja bisnis pada suatu UMKM yaitu posisi keuangan UMKM, Pemasaran/pelanggan, Pengukuran Proses/berjalannya Usaha, Pengembangan Karyawan, dan Kesiapan rencana yang akan datang.

Toko Santoso adalah salah satu bentuk UMKM yang ada di wilayah Ganjar Agung Kecamatan Metro Barat Kota Metro. Toko ini merupakan usaha yang dijalankan pribadi dengan modal pribadi maka disebut dengan Bisnis Keluarga. Toko Santoso menjual beraneka ragam produk dan terdiri dari tiga toko. Toko pertama di Jalankan rumah pak Sumarno, sedangkan toko kedua Trimurjo dan ketiga di pasar Welit Desa Untoro. Toko Santosa telah berjalan

hampir 20 tahun dan toko ini telah banyak memiliki pelanggan, toko ini telah berkembang dari kondisi 20 tahun yang lalu, dan bapak Sumarno memiliki rencana untuk membuka cabang baru. Sebagaimana hasil wawancara tersebut dapat digambarkan kinerja bisnis Toko Santosa sebagai berikut:

Tabel 1. Pendapatan Toko Santoso dalam Periode Tahun 2021.

No	Kinerja Bisnis	Keadaan
1	posisi keuangan	Pendapatan Rata-rata 2.000.000-3.000.000 per hari, kepemilikan Aset berasal dari 1 keluarga
2	Pemasaran/pelanggan	Ada sebanyak 4-5 Toko kecil yang menjadi pelanggan toko Santosa.
3	Pengukuran Proses/berjalannya Usaha	Usaha telah berjalan kurang lebih 10 Tahun
4	Pengembangan Karyawan	Karyawan terdiri dari anak pemilik Toko, dan anggota keluarga lainnya
5	Kesiapan rencana yang akan datang.	Pengembangan Usaha/ Toko Baru.

Berdasarkan hasil prasarvei yang dilakukan Kinerja bisnis UMKM Toko Santosa cukup baik dilihat dari lima kriteria diatas yaitu dari segi keuangan, pelanggan, lama usaha, dan dari aspek perencanaan masa yang akan datang. Namun permasalahan dari kinerja bisnis yang ditemukan di UKM santoso adalah pembagian pendapatan keluarga yang masih riskan masalah.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas maka peneliti tertarik untuk membahas lebih mendalam mengenai perkembangan pemasaran dan pendapatan pedagang di pasar Simpang Mataram Baru dengan dituangkan ke dalam judul "Keterlibatan Anggota Keluarga dalam Bisnis dan Hubungannya terhadap kinerja Bisnis UMKM di Toko Santoso.

B. Identifikasi Masalah dan Rumusan Masalah

1. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka dapat diidentifikasi permasalahan yang ada dalam penelitian ini yaitu:

- a. Keterlibatan anggota keluarga dalam bisnis riskan menyebabkan masalah terutama dalam hal keuangan
- b. Banyaknya anggota keluarga yang terlibat menyebabkan kurangnya keseriusan dalam bekerja

- c. Penelitian terkait keterlibatan anggota keluarga dalam bisnis belum pernah dilakukan di wilayah Kota Metro

2. Rumusan Masalah

Bedasarkan latar belakang penelitian yang ada, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

- a. Bagaimana Keterlibatan Anggota Keluarga dalam Bisnis Pada UMKM Toko Santoso?
- b. Apakah terdapat hubungan antara Keterlibatan Anggota Keluarga dalam Bisnis dengan Kinerja Bisnis di Toko Santoso?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang diuraikan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui keterlibatan Anggota Keluarga dalam Bisnis pada UMKM Toko Santoso.
2. Untuk mengetahui hubungan antara Keterlibatan Anggota Keluarga dalam Bisnis dengan Kinerja Bisnis di Toko Santoso.

D. Kegunaan Penelitian

Dalam penelitian ini, manfaat yang dapat diambil adalah:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini secara teoretis dapat menambah keilmuan, kajian, dan konsep-konsep keterlibatan anggota keluarga dalam bisnis dan hubungannya dengan kinerja bisnis.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Perusahaan dan pegawainya,

Dengan mengetahui keterlibatan anggota keluarga dalam suatu bisnis, maka dapat dijadikan acuan untuk kemajuan toko pada generasi yang akan datang.

b. Bagi Akademik

Sebagai bahan masukan dan referensi bagi pihak-pihak yang berkepentingan terhadap masalah kualitas informasi sistem akuntansi keuangan.

c. Bagi peneliti

Sebagai suatu penerapan Ilmu pengetahuan yang telah didapatkan dari perkuliahan terkait dengan kinerja bisnis dan relevansinya dengan keterlibatan anggota keluarga dalam bisnis keluarga.

E. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam penelitian ini terdiri atas :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini berisikan tentang latar belakang penelitian, perumusan Masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian dan sistematika Penulisan.

BAB II KAJIAN TEORITIK

Dalam bab ini akan dijabarkan mengenai dekripsi teori yang berisikan tentang kinerja bisnis, UMKM, dan Keterlibatan Anggota Keluarga dalam bisnis, hasil penelitian terdahulu dan persamaan maupun perbedaan penelitian, serta kerangka pemikiran.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini akan dijabarkan mengenai metode penelitian yang terdiri atas jenis dan metode penelitian, objek dan lokasi penelitian, jenis dan teknik pengumpulan data, dan alat analisis.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab IV memuat mengenai gambaran umum objek penelitian, hasil penelitian dan pembahasan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada Bab ini memuat tentang kesimpulan yang diambil dari hasil penelitian dan saran-saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

