

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Pada saat ini telah terdapat begitu banyak sumber modal yang diberikan pemerintah untuk memberikan bantuan yaitu bantuan dana desa, dan saat ini bantuan bagi pelaku UMKM semakin besar. Selain bantuan dari pemerintah para pelaku usaha UMKM juga dapat mendapat pinjaman dari bank pemerintah ataupun swasta, dengan syarat yang ringan. Misalnya memiliki laporan arus KAS yang baik, setidaknya selama satu tahun. Dengan adanya kemudahan pinjaman, maka pelaku UMKM tidak akan kesulitan untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya. Sehingga tinggal pelaku usaha menghasilkan produk-produk yang kreatif dan inovatif.

Usaha mikro, kecil, dan menengah mampu bertahan menggerakkan ekonomi kerakyatan meskipun sedang dilanda krisis moneter. Seiring dengan perkembangan tersebut, usaha mikro, kecil, dan menengah dituntut untuk dapat bersaing dengan pelaku bisnis lainnya. Persaingan akan muncul ketika banyak dari pelaku bisnis yang memberikan keunggulan produk yang dihasilkan. Dengan begitu, daya saing akan muncul dengan sendirinya dalam memperbaiki kualitas produk atau usaha yang didirikan.

Daya saing merupakan hal yang penting dalam menjalankan suatu bisnis/usaha. Adanya daya saing perusahaan bahkan UMKM akan mampu meningkatkan inovasi produk dan lainnya dengan mempertimbangkan berbagai kemungkinan yang terjadi. Daya saing memiliki sifat yang relative dikarenakan untuk menentukannya perlu pembandingan artinya daya saing tergantung pada siapa pesaingnya, bisa saja suatu waktu sebuah perusahaan memiliki daya saing yang tinggi tetapi di waktu lain ketika para pesaing berganti menjadi lebih kompeten maka daya saing akan menurun terhadap para pesaingnya. Adanya persaingan akan memunculkan daya saing yang bernilai positif bagi kemajuan. Dengan begitu, seseorang akan meningkatkan kualitas diri dari berbagai sisi dan mencoba mengatasi kelemahan-kelemahan yang ada untuk meningkatkan daya saing. Hal yang sama juga terjadi di UMKM, bahwa daya saing UMKM memiliki peran yang cukup dominan dalam daerah tersebut.

UMKM di Kota Metro baik dari usaha mikro, kecil, dan menengah mengalami persaingan yang sangat ketat dalam merebut pasar. Hal ini dibuktikan dengan adanya persaingan dari segi harga, inovasi produk, maupun pelayanan yang diberikan untuk menarik konsumen. Saat ini, banyak dari UMKM yang lebih mementingkan harga murah tanpa memperhitungkan kualitas dari produk atau jasa itu sendiri. Sehingga UMKM hanya mendapatkan keuntungan jangka pendek. Inovasi yang beragam harusnya selalu dilakukan oleh UMKM untuk kemajuan usaha mereka.

Tabel 1. Jumlah UMKM di Kota Metro

NO	Jenis Usaha	Kriteria	Jumlah
1.	Usaha Mikro	asset $\leq$ 50 juta dan omset $\leq$ 300juta	12.960 unit
2.	Usaha Kecil	asset $\leq$ 50 juta dan omset $\leq$ 500 juta	1.088 unit
3.	Usaha Menengah	asset $\leq$ 500 juta dan omset $\leq$ 2,5 miliar	79 unit

Sumber : Dinas Koperasi dan UMKM Kota Mero, 2020

Berdasarkan tabel mengelompokkan UMKM menjadi beberapa kategori yaitu usaha mikro, kecil, dan menengah. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan yang memiliki kriteria asset  $\leq$  50 juta dan omset  $\leq$  300jt sebanyak 12.960 unit. Usaha kecil adalah usaha produktif yang berdiri sendiri yang memenuhi kriteria asset  $\leq$  50 juta dan omset  $\leq$  500 sebanyak 1.088 unit. Sementara usaha menengah adalah usaha produktif orang perorangan yang memiliki kriteria asset  $\leq$  500 juta dan omset  $\leq$  2,5 miliar sebanyak 79 unit.

UMKM merupakan usaha produktif orang perorangan yang memiliki kriteria sesuai dengan ketentuan yang telah ditentukan. Kebanyakan orang menyebutkan daya saing UMKM sama dengan daya saing perusahaan. Meskipun istilah daya saing sendiri digunakan pada berbagai bidang seperti daya saing perusahaan, daya saing daerah maupun daya saing UMKM. Semua istilah ini meskipun berbeda konteks tetapi memiliki makna yang sama yaitu kemampuan yang dimiliki setiap entitas untuk meningkatkan kualitasnya agar dapat bertahan dan mengembangkan diri diantara entitas lain dalam suatu lingkungan sehingga dapat disimpulkan bahwa daya saing UMKM merupakan kemampuan UMKM untuk tumbuh dan berkembang dengan baik dalam menghasilkan produk dan jasa.

Sesuai survey yang telah dilakukan kepada UMKM di Kota Metro, beberapa dari usaha mikro, kecil, dan menengah mengalami persaingan yang sangat ketat dalam merebut pasar. Hal ini dibuktikan dengan adanya persaingan dari segi harga, inovasi produk, maupun pelayanan yang diberikan untuk menarik konsumen. Saat ini, banyak dari UMKM yang lebih mementingkan harga murah tanpa memperhitungkan kualitas dari produk atau jasa itu sendiri. Sehingga UMKM hanya mendapatkan keuntungan jangka pendek. Inovasi yang beragam harusnya selalu dilakukan oleh UMKM untuk kemajuan usaha mereka. UMKM yang tidak dapat menyesuaikan diri dengan pasar melalui harga dan inovasi, lambat laun akan mengalami penurunan omset. Ketatnya persaingan dalam memperoleh omset tersebut akan menjadi hal serius bagi UMKM. Apabila penurunan omset terjadi secara terus menerus maka UMKM mau tidak mau harus menambah modal untuk memperlancar operasional usaha tersebut. Tetapi banyak dari UMKM yang tidak memiliki modal yang cukup (modal minim). Pada saat UMKM tidak memiliki modal, UMKM tidak dapat merebut pasar atau memiliki daya saing yang rendah. Dengan kata lain, minimnya modal menjadi penyebab daya saing UMKM rendah.

Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi dari daya saing UMKM yang pertama dari segi sumber daya manusia. Sumber daya manusia diyakini dapat meningkatkan daya saing UMKM. Maka dari itu diperlukan sumber daya manusia yang cukup handal dengan keterampilan yang dimiliki. Keterampilan ini didapat dari latar belakang pendidikan yang sesuai serta pengalaman yang cukup. Kontribusi dari keterampilan, pengalaman, dan latar belakang bisa menggali perspektif seseorang dalam mewujudkan keberhasilan usaha mikro, kecil, dan menengah dan mengungguli pesaing lain.

Selanjutnya faktor kesiapan modal, UMKM yang tidak dapat menyesuaikan diri dengan pasar melalui harga dan inovasi, lambat laun akan mengalami penurunan omset. Ketatnya persaingan dalam memperoleh omset tersebut akan menjadi hal serius bagi UMKM. Apabila penurunan omset terjadi secara terus menerus maka UMKM mau tidak mau harus menambah modal untuk memperlancar operasional usaha tersebut. Tetapi banyak dari UMKM yang tidak memiliki modal yang cukup (modal minim). Pada saat UMKM tidak memiliki modal, UMKM tidak dapat merebut pasar atau memiliki

daya saing yang rendah. Dengan kata lain, minimnya modal menjadi penyebab daya saing UMKM rendah.

Adanya persaingan tentu membuat usaha mikro, kecil dan menengah harus mempersiapkan modal yang akan dijadikan peran penting dalam memperbaiki kelemahan-kelemahan yang ada di perusahaan. Modal ini tidak hanya berupa jumlah uang yang dibutuhkan tetapi juga kesiapan pelaku usaha dalam menghadapi situasi dan kondisi pasar yang fluktuatif yang dinamakan dengan modal keahlian. Dengan modal, semua usaha mikro, kecil, dan menengah dapat melaksanakan aktivitas produksi dan aktivitas bisnis lainnya. Tanpa modal, usaha mikro, kecil, dan menengah tetap dapat berjalan tetapi hanya dapat melaksanakan aktivitasnya yang sangat terbatas. Pelaku usaha juga tidak dapat merebut pasar dengan baik apabila modal yang ada minim.

Minimnya modal yang ada di Kota Metro memberikan keprihatinan tersendiri bahwa yang selalu menjadi masalah terkait meningkatkan daya saing adalah modal. Beberapa UMKM menyatakan bahwa mereka lebih memilih mengembangkan modal sendiri dibandingkan harus mendapatkan dari pihak ketiga. Hal ini dikarenakan persyaratan maupun prosedur untuk mendapatkan modal cukup panjang dan juga UMKM hanya mendapatkan jumlah yang terbatas. Sementara itu, UMKM hanya dapat bergantung pada hasil penjualan dari produk yang dihasilkan untuk mendapatkan uang kembali dan memutarkannya menjadi aktivitas produksi selanjutnya. Saat terjadi penurunan hasil penjualan, UMKM harus mencari alternatif lain menjalankan bisnisnya sehingga membutuhkan manajemen modal yang baik untuk menjalankan kegiatan bisnis.

Menurut penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Resdiana dan Gabriel menjelaskan adanya peningkatan daya saing UKM DIY terfokus pada masalah permodalan dan SDM. Selain itu, berdasarkan observasi dan wawancara bahwa ternyata pelaku UMKM banyak menemukan mengenai kurangnya atau minimnya modal yang dimiliki sehingga dalam pengembangan usaha menjadi terkendala atau menjadi hambatan. Yang menjadi hambatan utama dalam pengembangan usaha pelaku UMKM adalah minimnya modal.

Selain adanya SDM, kesiapan modal yang mempengaruhi Daya Saing UMKM, ada hal lain yang perlu diperhatikan yaitu pemasaran dengan

teknologi informasi. Pemasaran melalui teknologi informasi menjadi trend di kalangan pelaku usaha. Hal ini dikarenakan kemajuan teknologi yang semakin pesat sehingga mendorong pelaku bisnis khususnya UMKM untuk memanfaatkan teknologi tersebut melalui online dalam memasarkan produk yang dihasilkan. Pelaku bisnis tidak dapat menolak internet untuk mengembangkan bisnis yang dijalankan. Jika terjadi penolakan maka UMKM akan kesulitan mengembangkan produk yang dihasilkan kepada konsumen yang membutuhkan.

Saat ini, bisnis online berkembang dengan cepat di kalangan masyarakat. Masyarakat secara tidak sadar menggunakannya dalam proses memenuhi kebutuhan mereka. Permintaan dalam memenuhi kebutuhan yang beragam dimanfaatkan oleh pelaku bisnis usaha mikro, kecil, dan menengah untuk menyediakan layanan online. Pelaku bisnis berlomba-lomba untuk menarik konsumen tanpa harus berkeliling mencari serta membayar jasa marketing dalam memasarkan produknya. Mereka hanya membutuhkan beberapa jaringan internet untuk terkoneksi dengan beberapa konsumen yang membutuhkan produk yang kita hasilkan. Penggunaan internet ini diyakini dapat meningkatkan omzet penjualan serta kemudahan dalam bertransaksi jual beli.

Memanfaatkan *e-commerce* atau yang sering disebut internet membuat para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah yang ada di Kota Metro harus bekerja keras. Menurut Turban (2012) *e-commerce* adalah proses membeli, menjual, mengirim, atau menukar produk dan jasa serta informasi melalui jaringan komputer yang sebagian besar adalah internet. Pelaku bisnis merasa keberatan dengan bisnis online tetapi lambat laun pelaku harus berani mengambil resiko untuk terjun langsung di dunia maya (online). Keberanian untuk memanfaatkan *e-commerce* atau internet belum dirasakan oleh semua UMKM di Kota Metro. Dari berbagai permasalahan yang terjadi, penulis tertarik untuk melakukan kajian serta penelitian lebih lanjut untuk melihat pengaruh dari kesiapan modal dan pemanfaatan *e-commerce* melalui penelitian yang berjudul : **“Pengaruh Sumber Daya Manusia, Kesiapan Modal dan Pemanfaatan *E-commerce* Terhadap Daya Saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Di Kota Metro”**.

## B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, permasalahan yang akan diteliti pada penelitian ini dapat dilihat sebagai berikut :

1. Apakah sumber daya manusia berpengaruh terhadap daya saing UMKM di Kota Metro?
2. Apakah kesiapan modal berpengaruh terhadap daya saing UMKM di Kota Metro?
3. Apakah pemanfaatan *e-commerce* berpengaruh terhadap daya saing UMKM di Kota Metro?
4. Apakah sumber daya manusia, kesiapan modal dan pemanfaatan *e-commerce* berpengaruh secara bersama-sama terhadap daya saing UMKM di Kota Metro?

## C. Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini, tujuan yang akan dicapai adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui pengaruh sumber daya manusia terhadap daya saing usaha mikro, kecil dan menengah di Kota Metro.
2. Mengetahui pengaruh kesiapan modal terhadap daya saing usaha mikro, kecil dan menengah di Kota Metro.
3. Mengetahui pengaruh pemanfaatan *e-commerce* terhadap daya saing usaha mikro, kecil dan menengah di Kota Metro.
4. Mengetahui pengaruh sumber daya manusia kesiapan modal dan pengaruh pemanfaatan *e-commerce* secara bersama-sama terhadap daya saing usaha mikro, kecil dan menengah di Kota Metro.

## D. Kegunaan Penelitian

Manfaat dari penelitian ini dapat dijabarkan sebagai berikut :

1. Bagi Penulis  
Penelitian ini bermanfaat untuk mengaplikasikan teori yang selama ini didapatkan selama masa perkuliahan khususnya di bidang akuntansi UMKM dan manajemen Strategis.
2. Bagi Pelaku UMKM  
Memberikan penjelasan tentang pentingnya meningkatkan daya saing mengenai pemanfaatan *e-commerce* dalam pelayanan UMKM dan

mempersiapkan modal yang akan digunakan dalam mengoperasikan bisnis.

### 3. Bagi Peneliti Lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan pertimbangan atau dikembangkan lebih lanjut, serta referensi terhadap penelitian yang sejenis.