

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pengembangan UMKM di Indonesia merupakan salah satu prioritas dalam pembangunan ekonomi nasional. Usaha tersebut merupakan tulang punggung sistem ekonomi kerakyatan. Ditujukan tidak hanya untuk mengurangi masalah kesenjangan antar golongan pendapatan dan antar pelaku usaha, ataupun pengentasan kemiskinan dan penyerapan tenaga kerja. Lebih dari itu, pengembangan UMKM mampu memperluas basis ekonomi dan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam mempercepat perubahan struktural. Kontribusi tersebut adalah meningkatnya perekonomian daerah dan ketahanan ekonomi nasional.

Program dan kegiatan yang dilakukan pemerintah dalam upaya mengembangkan sektor usaha kecil selama ini sungguh menggembirakan. Peningkatan peran dan kegiatan usaha sektor ini semakin nampak khususnya sejak era krisis ekonomi dan keuangan pada tahun 1997. Ditengah-tengah proses restrukturisasi sektor korporat dan BUMN yang berlangsung lamban, sektor ini telah menunjukkan perkembangan yang terus meningkat. Bahkan mampu menjadi penopang pertumbuhan ekonomi nasional. Hal tersebut karena sektor UMKM merupakan pelaku usaha terbesar. Kontribusi sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) terhadap produk domestik bruto nasional diproyeksi tumbuh 5% sepanjang 2019. Ketua Asosiasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Indonesia (Akumindo) menjelaskan, dengan estimasi pertumbuhan itu, dia meyakini total

kontribusi UMKM terhadap produk domestik bruto (PDB) nasional tahun ini dapat mencapai 65% atau sekitar Rp2.394,5 triliun. Adapun, realisasi kontribusi UMKM terhadap PDB nasional tahun lalu mencapai sekitar 60,34% (www.ekonomi.bisnis.com).

Sementara itu Komite Ekonomi dan Industri Nasional (KEIN) menilai Indonesia dapat keluar dari jebakan kelas menengah dengan pertumbuhan ekonomi yang saat ini masih stagnan di kisaran 5%. Wakil KEIN Arif Budimanta mengatakan, salah satu strateginya dengan mendorong Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk naik kelas. Berdasarkan simulasi yang dilakukan KEIN, jika saja 10% UMKM naik kelas, pertumbuhan ekonomi diperkirakan dapat mencapai 7% bahkan hingga 9,3% secara tahunan. Namun, hal ini juga harus diikuti dengan kebijakan yang matang pada sektor UMKM (www.katadata.co.id).

Di Kabupaten Pasaman Barat, dengan dilatari berbagai kendala, sekitar 192 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang ada di Kabupaten Pasaman Barat (Pasbar) membentuk Forum UMKM di daerah itu. Menurut Ketua Forum UMKM Pasaman Barat, mengatakan terbentuknya forum ini dilatarbelakangi banyaknya kendala yang dialami pelaku UMKM. Kendala yang dihadapi diantaranya, kendala sistem pemasaran, promosi, inovasi produk, modal, dan pembinaan serta pelatihan maupun perizinan. Untuk itu, tujuan dari forum ini sebagai tempat berbagi informasi pengetahuan, ilmu dan pengalaman dari para pelaku UMKM. Selain itu upaya menggali potensi sumber daya alam yang ada di daerah Pasbar (www.harianhaluan.com).

Setiap usaha UMKM dalam pengelolaannya mempunyai tujuan yang berbeda-beda. Tujuan usaha UMKM pertama adalah untuk memenuhi kebutuhan keluarga dan yang kedua bertujuan mencari keuntungan secara komersial. Pengusaha UMKM pada umumnya bertujuan untuk mencari keuntungan dalam meningkatkan penghasilan/ pendapatannya bukan semata-mata untuk memenuhi kebutuhan keluarga (Mahyuddin & Ananda, 2017)

Penghasilan merupakan pendapatan dari hasil usaha, yaitu penghasilan dari kegiatan operasional normal maupun diluar normalnya pada suatu perusahaan. Sedangkan pendapatan merupakan penghasilan yang bersumber dari aktivitas perusahaan dalam melakukan operasional seperti penjualan, royalti, dividen, dan lain sebagainya. Dalam dunia usaha, pendapatan selalu diperoleh dalam bentuk nominal uang. Selanjutnya uang tersebut dapat digunakan untuk mengukur sejauh mana pendapatan perusahaan dalam memperoleh pendapatan dari hasil penjualan dengan mengharap keuntungan sesuai dengan tujuan yang telah dicita-citakan. Uang begitu penting dalam kehidupan, baik untuk kebutuhan hidup dalam masyarakat modern maupun untuk kebutuhan bisnis. Simmel lebih jauh lagi menjelaskan bahwa uang dalam peranya tidak hanya sebagai alat tukar akan tetapi juga sebagai penentu hubungan antar manusia (Kusnawan, 2018).

Ada banyak faktor yang mampu mempengaruhi pendapatan usaha UMKM. Penelitian dari Komang & Nengah (2018) mengatakan bahwa faktor-faktor yang mampu mempengaruhi pendapatan usaha adalah modal, tenaga kerja dan juga bahan baku. Modal merupakan salah satu faktor produksi dalam suatu kegiatan usaha. Tanpa modal usaha tidak akan dapat berjalan. Untuk dapat

memenuhi kewajiban terhadap tenaga kerja, pengusaha harus memberikan upah yang diperoleh dari modal untuk membayarnya. Sumber dari modal usaha itu dapat bersumber dari modal sendiri dan modal dari luar, dimana modal harus dimaksimalkan dengan baik kegunaannya. Modal merupakan kebutuhan yang kompleks karena berhubungan dengan keputusan pengeluaran dalam kegiatan usaha untuk meningkatkan pendapatan dan mencapai keuntungan yang maksimum.

Penggunaan modal harus seoptimal mungkin yang diharapkan memberikan keuntungan yang lebih besar. Bagi pemilik usaha yang baru menjalankan usaha, modal digunakan untuk menjalankan kegiatan usaha sedangkan bagi pedagang yang sudah berdiri lama modal digunakan untuk mengembangkan usaha dan memperluas pangsa pasar. Faktor modal usaha masuk dalam penelitian ini karena secara teoritis modal usaha mempengaruhi peningkatan jumlah barang atau produk yang diperdagangkan sehingga akan meningkatkan pendapatan. Pendapatan diterima oleh masing-masing individu atau kelompok masyarakat sangat tergantung dari kepemilikan faktor produksi. Semakin besar modal atau faktor produksi yang dimiliki maka probabilitas pendapatan yang diterima pedagang akan semakin tinggi (Nyoman & Widanta, 2018).

Penelitian mengenai pengaruh modal terhadap pendapatan usaha telah banyak dilakukan, salah satunya dilakukan oleh Rahmi (2014) yang menemukan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha.

Selain itu penelitian dari Hijri & Saraturrahmi (2018) juga menemukan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha.

Selain ketersediaan modal usaha dari para pengusaha UMKM, tentunya produktivitas usaha didukung pula oleh teknis dalam menjalankan usahanya. Semakin banyak jam kerja yang digunakan berarti pekerjaan yang dilakukan semakin produktif. Suatu perusahaan atau industri membutuhkan faktor-faktor produksi salah satunya faktor terpenting adalah tenaga kerja dibandingkan faktor yang lainnya. Manusia merupakan sumber daya penting dalam setiap perusahaan karena apapun aktifitas dan tujuan ingin yang tercapai suatu perusahaan, itu semua tidak dapat dilepaskan dengan sumber daya manusianya. Analisis jam kerja merupakan bagian dari teori ekonomi mikro, khususnya pada teori penawaran tenaga kerja yaitu tentang kesediaan individu untuk bekerja dengan harapan memperoleh penghasilan atau tidak bekerja dengan konsekuensi mengorbankan penghasilan yang seharusnya didapatkan. Jumlah jam kerja yang dicurahkan pada suatu kegiatan dipengaruhi oleh produktivitas tenaga kerja pada kegiatan tersebut, artinya semakin tinggi produktivitas tenaga kerja mendorong orang untuk mencurahkan waktu kerja lebih lama (Nyoman & Widanta, 2018).

Meskipun peran dan fungsi dari tenaga kerja telah banyak digantikan dengan mesin-mesin industri. Tetapi pada kenyataannya sampai saat ini tenaga kerja masih menjadi faktor yang penting dalam menentukan jalannya proses produksi. Maka dari itu setiap perusahaan menghendaki agar setiap tenaga kerja dapat bekerja secara efektif dan efisien. Pengaruh antara tenaga kerja terhadap produksi dalam memaksimalkan pendapatan usaha adalah pengaruh yang tidak

pernah terpisah karena semua produksi membutuhkan tenaga kerja untuk memperoleh suatu barang atau jasa. Apabila banyak produk yang terjual dengan demikian pengusaha akan meningkatkan jumlah produksinya. Meningkatnya jumlah produksi akan mengakibatkan meningkatnya tenaga kerja yang dibutuhkan, sehingga dengan demikian pendapatan juga akan meningkat (Nyoman & Made, 2016).

Penelitian mengenai pengaruh tenaga kerja terhadap pendapatan usaha pernah dilakukan oleh Mahyuddin & Ananda (2017) yang menemukan bahwa tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha. Selain itu penelitian dari Busyro (2016) yang menemukan hal yang sama yaitu tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha.

Bahan baku juga merupakan faktor penting yang mempengaruhi pendapatan. Bahan baku merupakan faktor produksi yang dibutuhkan dalam setiap proses produksi, semakin besar jumlah bahan baku yang dimiliki, maka semakin besar pula kemungkinan jumlah produk yang dihasilkan, sehingga kemungkinan pendapatan yang diterima semakin besar dari hasil penjualan produksinya. Menurut Mulyadi dalam Prasetyo & Yaskun (2019), bahan baku adalah bahan yang membentuk bagian menyeluruh produk jadi. Dalam menunjang suatu produksi juga tergantung juga pada tenaga kerja. Tenaga kerja meliputi tenaga yang bekerja didalam maupun diluar hubungan kerja dengan alat produksi utamanya dalam proses produksi tenaga kerja itu sendiri, baik tenaga fisik maupun tenaga fikiran.

Bahan baku merupakan jumlah bahan yang diperlukan untuk melaksanakan proses produksi dalam jangka waktu tertentu. Persediaan bahan baku di dalam perusahaan merupakan hal yang sangat penting untuk dikendalikan dengan baik, sehingga perusahaan dapat menghasilkan pendapatan yang optimal. Semakin besar jumlah bahan baku yang dimiliki, maka semakin besar pula kemungkinan jumlah produk yang di hasilkan, sehingga kemungkinan pendapatan yang diterima semakin besar dari hasil penjualan produksi (Suartawan, 2013).

Penelitian yang sejenis mengenai pengaruh bahan baku terhadap pendapatan usaha telah pernah dilakukan oleh Nursamsi, Siregar, & Iqbal (2017) yang menemukan bahwa bahan baku berpengaruh terhadap pendapatan usaha. Selain itu penelitian yang sama juga dilakukan oleh (Sugiarty, 2019) yang juga menemukan bahwa bahan baku berpengaruh terhadap pendapatan usaha.

Didalam perusahaan, strategi merupakan proses yang memegang peranan penting terhadap perusahaan yang memasarkan barang dan jasa kepada konsumen karena setiap perusahaan mempunyai peluang yang sama dalam memproduksi barang atau jasa. Sehingga dapat saja terjadi persaingan antara perusahaan dengan kompetitor dalam merebut pasar, selain strategi pemasaran peranan karyawan yang ada juga berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan karena itu hendaknya perusahaan dapat memberikan motivasi kepada karyawan dengan pemberian insentif sehingga karyawan tersebut dapat lebih giat bekerja didalam memasarkan produk perusahaan (Setiawati & Widyartati, 2017).

Pemasaran biasanya dihadapkan pada masalah produk, harga, promosi dan tempat yaitu berapa dan bagaimana keempat faktor tersebut ditetapkan, hal ini agar tujuan yang diinginkan dapat tercapai dengan baik. Kemampuan wirausaha dalam menangani masalah pemasaran menjadi sangat penting demi kelangsungan hidup usaha yang dijalankan dan mencapai tujuan yang ditetapkan yaitu menghasilkan pendapatan usaha yang maksimal (Tanjung, 2018).

Beberapa penelitian mengenai pengaruh strategi pemasaran terhadap pendapatan usah dilakukan oleh Setiawati & Widyartati (2017) dan juga penelitian yang dilakukan oleh (Tanjung, 2018) yang sama-sama menemukan bahwa strategi pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha.

Dalam merencanakan suatu usaha peran lokasi merupakan hal yang penting. Perlunya memilih letak lokasi yang strategis akan berhubungan dengan masalah efisiensi transportasi, sifat bahan baku atau sifat produknya, dan kemudahannya mencapai konsumen. Apabila usaha dapat menekan biaya-biaya produksi dan biaya operasional lainnya, maka daya saing usaha akan meningkat karena harganya menjadi lebih kompetitif (Nurfiana, 2019).

Objek dalam penelitian ini adalah UMKM Tempe yang ada di Kabupaten Pasaman Barat. Pengembangan usaha tempe merupakan suatu bentuk komitmen terhadap pembangunan ekonomi kerakyatan di Indonesia. Pengembangan usaha produksi tempe selain menjadi salah satu pilar ekonomi masyarakat yang mampu memberikan nilai tambah ekonomi dan mampu memberikan sumbangan yang

signifikan dalam memperluas lapangan kerja. Usaha produksi tempe juga dapat mendukung program pemerintah dalam peningkatan kesehatan masyarakat dengan pemenuhan standar gizi nasional khususnya untuk kabupaten Pasaman Barat.

Berdasarkan latar belakang masalah dan juga penelitian terdahulu, maka penulis ingin melakukan penelitian dengan judul Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, Bahan Baku Dan Strategi Pemasaran Terhadap Pendapatan Dagang Dengan Lokasi Usaha Sebagai Variabel Kontrol Pada UMKM Tempe Yang Ada Di Kabupaten Pasaman Barat.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka masalah yang dapat diidentifikasi adalah sebagai berikut :

1. Pendapatan yang diperoleh UMKM tidak sesuai dengan sumberdaya yang dikeluarkan.
2. Usaha sejenis UMKM sering terkendala di bagian permodalan.
3. Tumbuhnya ekonomi dibidang UMKM tidak diiringin dengan pertumbuhan modal dari UMKM itu sendiri.
4. Kurangnya peran tenaga kerja sebagai sumberdaya manusia dikarenakan peran yang diambil alih oleh perkembangan teknologi.
5. Susahnya mencari sumber bahan baku yang berkualitas.
6. UMKM masih sering tidak memperhatikan strategi pemasaran, sehingga pendapatan yang diperoleh belum maksimal.

7. Pembiayaan produksi masih tinggi dikarenakan bahan baku yang sulit diperoleh.
8. UMKM masih belum memperhatikan lokasi usaha dalam mempertimbangkan tambahan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi.
9. Kurangnya perhatian pemerintah daerah dalam meningkatkan usaha UMKM dari segi permodalan.
10. Daya beli masyarakat menurun seiring dengan krisis ekonomi.

1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan diatas, masalah yang akan dikaji dalam penelitian ini dibatasi dengan Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, Bahan Baku Dan Strategi Pemasaran Terhadap Pendapatan Dagang dengan Lokasi Usaha sebagai Variabel Kontrol Pada UMKM Tempe yang ada di Kabupaten Pasaman Barat.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah modal berpengaruh signifikan terhadap pendapatan dagang pada UMKM yang ada di Kabupaten Pasaman Barat?
2. Apakah tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan dagang pada UMKM yang ada di Kabupaten Pasaman Barat?

3. Apakah bahan baku berpengaruh signifikan terhadap pendapatan dagang pada UMKM yang ada di Kabupaten Pasaman Barat?
4. Apakah strategi pemasaran berpengaruh signifikan terhadap pendapatan dagang pada UMKM yang ada di Kabupaten Pasaman Barat?
5. Apakah modal, tenaga kerja, bahan baku dan strategi pemasaran secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap pendapatan dagang pada UMKM yang ada di Kabupaten Pasaman Barat?
6. lokasi usaha sebagai variabel kontrol pada UMKM yang ada di Kabupaten Pasaman Barat?

1.5 Tujuan Penelitian dan Manfaat penelitian

1.5.1 Tujuan Penelitian

Tujuan yang diharapkan dengan adanya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh modal terhadap pendapatan dagang pada UMKM yang ada di Kabupaten Pasaman Barat.
2. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh tenaga kerja terhadap pendapatan dagang pada UMKM yang ada di Kabupaten Pasaman Barat.
3. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh bahan baku terhadap pendapatan dagang pada UMKM yang ada di Kabupaten Pasaman Barat.
4. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh strategi pemasaran terhadap pendapatan dagang pada UMKM yang ada di Kabupaten Pasaman Barat.

5. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh modal, tenaga kerja, bahan baku dan strategi pemasaran secara bersama-sama terhadap pendapatan dagang pada UMKM yang ada di Kabupaten Pasaman Barat.
6. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh modal terhadap pendapatan dagang dengan lokasi usaha sebagai variabel kontrol pada UMKM yang ada di Kabupaten Pasaman Barat.

1.5.2 Manfaat Penelitian

Adapun hasil dari penelitian ini diharapkan akan memberikan kegunaan dan kontribusi sebagai berikut :

1. Bagi UMKM Pasaman Barat

Sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam mengaplikasikan variabel-variabel penelitian ini untuk membantu meningkatkan pendapatan dagang serta sebagai bahan pertimbangan emiten untuk mengevaluasi, memperbaiki, dan meningkatkan operasional UMKM dimasa yang akan datang.

2. Bagi akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan teori mengenai modal, tenaga kerja, bahan baku, strategi pemasaran, serta lokasi usaha yang diterapkan pada badan usaha serta pengaruhnya terhadap pendapatan dagang.

3. Bagi penelitian yang akan datang

Penelitian ini dapat diharapkan dapat menjadi referensi atau bahanwacana di bidang keuangan sehingga dapat bermanfaat untuk penelitian selanjutnya mengenai pendapatan dagang pada masa yang akan datang.