

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sebuah usaha yang dikelola oleh perorangan, kelompok, atau badan usaha. Pengelompokan UMKM didasari modal usaha yang dikeluarkan atau pendapatan tahunan yang diperoleh. Modal usaha mencakup sumber dana yang berasal dari pemilik bisnis dan pinjaman yang dipakai untuk mendukung operasional usaha. Dalam Peraturan Pemerintah No.7 Tahun 2021, UMKM dibagi menjadi 3 berdasarkan kriterianya sebagai berikut:

1. Usaha Mikro: Modal usaha maksimal Rp. 1 Miliar (tidak termasuk tanah dan bangunan dari usaha) dan memiliki penjualan usaha maksimal Rp. 2 miliar per tahun.
2. Usaha Kecil: Modal usaha sekitar Rp. 1 miliar sampai Rp. 5 miliar (tidak termasuk tanah dan bangunan usaha) dan memiliki keuntungan usaha sekitar Rp. 2 miliar sampai Rp. 15 miliar per tahun.
3. Usaha Menengah: Modal usaha diatas Rp. 5 miliar sampai Rp. 10 miliar (tidak termasuk tanah dan bangunan usaha) dan memiliki keuntungan usaha sekitar Rp. 15 miliar sampai Rp.50 miliar per tahun.

Sektor UMKM memiliki peran penting dalam mendukung pemulihan dan perkembangan ekonomi di Indonesia. Berdasarkan data yang dirilis oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (KUKM) tahun 2023, UMKM

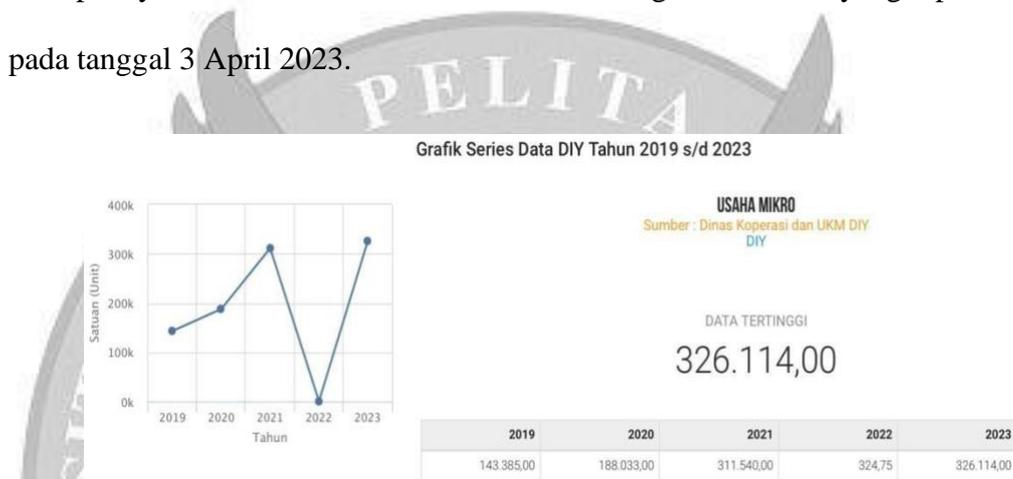
memberikan kontribusi sebesar 61.07% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) negara dan menyerap sekitar 97% dari total tenaga kerja. Di tahun 2020, perekonomian Indonesia mengalami penurunan yang cukup signifikan karena pandemi Covid-19. Berdasarkan data dari Ikhsan Ingratubun selaku Ketua Asosiasi UMKM Indonesia, jumlah UMKM mengalami penurunan secara drastis dari 64,7 juta pada tahun 2019 menjadi 34 juta pada tahun 2020. Akibatnya, ada sekitar 7 juta pekerja UMKM yang kehilangan pekerjaan. Penurunan ini terjadi terutama pada tingkat usaha mikro. Kementerian Keuangan Indonesia juga mencatat adanya penurunan ekonomi yang substansial, dengan penurunan ekonomi dari 5,02% di tahun 2019 menjadi 2,97% di tahun 2020.

Pandemi Covid-19 juga menyebabkan ketidakstabilan ekonomi di Indonesia, salah satunya terjadi di Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY), yang mengalami penurunan cukup besar terutama pada sektor pertanian, pariwisata, dan lainnya. Penurunan ini berdampak pada tingkat pendapatan penduduk DIY. Triyono, Kepala Bappeda Kulonprogo, S.IP., M.Si., menjelaskan bahwa pertumbuhan DIY mengalami penurunan yang signifikan selama pandemi, mencapai angka -2,69%. Berdasarkan data dari Jogjapro untuk tahun 2022 DIY mengalami peningkatan pertumbuhan ekonomi sebesar 5,15% yang menjadi indikator keberhasilan pemulihan ekonomi setelah pandemi Covid-19.

Berdasarkan data Bappeda Yogyakarta tahun 2022, untuk saat ini Yogyakarta sedang berada di masa bonus demografi dimana jumlah penduduk usia produktif (15-65 tahun) mencapai 60%. Dwi Hanggoro Widayaiswara ahli Madya Pada PPSDM Kemendagri Regional Yogyakarta menyatakan bahwa Yogyakarta

merupakan daerah yang masyarakatnya banyak memilih untuk membuka usaha. Hal tersebut menjadi alasan penelitian ini dilakukan di DIY.

Usaha skala mikro di Yogyakarta mengalami peningkatan yang cukup signifikan di tahun 2019-2023 yang diperkirakan akan terus mengalami kenaikan ke depannya. Berikut ini adalah data terkini tentang usaha mikro yang diperbaharui pada tanggal 3 April 2023.



Gambar 1. 1 Grafik data DIY Tahun 2019 s/d 2023  
Sumber: Bappeda DIY 2023

Peningkatan jumlah usaha mikro di DIY tidak luput dari tantangan baru yang harus dihadapi oleh para pelaku usaha. Sering kali, para pelaku usaha menghadapi ancaman kegagalan dalam usaha mereka. Menurut Prof. Dr. Yuyun Wirasasmita seorang dosen Ekonomi dari Universitas Padjajaran, rata-rata tingkat kegagalan sekitar 50 – 60% pada tiga tahun pertama usaha.

Berdasarkan data dari pemerintah Yogyakarta tahun 2022, ada 6 faktor yang menjadi penghambat pertumbuhan usaha mikro yaitu:

1. Kendala akses keuangan: Usaha mikro kerap kali mendapat kesulitan dalam mengakses dana usaha, seperti pinjaman usaha.

2. SDM terbatas: Keterbatasan sumber daya manusia (SDM) disebabkan beberapa faktor seperti keterbatasannya pendidikan formal, pengetahuan, dan keterampilan.
3. Relasi terbatas dan Keterbatasan penetrasi pasar: Pelaku usaha kerap kali memiliki keterbatasan dalam relasi usaha dan memiliki kesulitan dalam mencapai pangsa pasar yang luas. Karena adanya keterbatasan produksi dan kualitas produk yang kurang bersaing. Oleh karena itu, penetrasi pasar memainkan peran penting untuk meningkatkan kinerja usaha.
4. Persaingan yang ketat: Pelaku usaha sulit bertahan di pasar karena bertambahnya jumlah pelaku usaha yang mengakibatkan persaingan semakin ketat.
5. Regulasi dan Birokrasi: proses birokrasi dan peraturan yang rumit dapat menjadi kendala bagi pelaku usaha, terutama yang baru memulai usaha.
6. Teknologi dan inovasi: UMKM harus mengikuti perkembangan teknologi untuk bisa bersaing, tetapi tidak semua pelaku usaha memiliki akses atau pengetahuan dalam hal teknologi.

Akibat persaingan yang semakin ketat, pelaku usaha perlu mengembangkan kompetensinya supaya tetap kompetitif. Mengingat bahwa peran UMKM cukup penting untuk suatu negara, maka pengelolaan UMKM tidak bisa dilakukan secara asal atau tanpa perencanaan (Hendratmoko, 2021). Setiap pelaku usaha pasti mengharapkan kelancaran dan kemudahan dalam menjalankan usahanya. Dalam konteks ini, suatu usaha tidak dapat berdiri sendiri karena perlu menjalin *networking* dengan pihak-pihak yang dapat memberikan bantuan dan mendukung

perkembangan usaha mereka. Dengan adanya *networking* menjadi kunci bagi UMKM dalam mencapai tujuan usaha mereka (Lubis, 2022). Karena persaingan usaha semakin ketat, maka *network reliance* merupakan solusi untuk UMKM untuk meningkatkan kinerja usahanya (Nadapdap, 2020). *Network reliance* merupakan kesiapan seorang pelaku usaha untuk mengandalkan, mempercayai keahlian, tujuan, dan motif dari partner usahanya (Udimal et al., 2021). Adanya *network reliance* yang terjalin dengan supplier, pelanggan atau sesama pelaku usaha baik di industri yang sama ataupun berbeda, dapat meningkatkan kualitas sumber daya, skala usaha, pendapatan usaha, dan keunggulan kompetitif (Lubis, 2022). Keunggulan kompetitif suatu usaha sangat diperlukan supaya usaha tersebut tetap berjalan dan berkembang.

Berdasarkan teori (Teece, 2007) yang berjudul Kapabilitas Dinamis, teori ini menjelaskan bagaimana sebuah usaha bisa berkembang dan mempertahankan keunggulan kompetitif dibandingkan pesaingnya dalam jangka panjang. Dalam teori ini dijelaskan tujuan analisis dari kapabilitas dinamis didasari oleh *sensing* (kemampuan dalam merasakan dan membentuk peluang maupun ancaman), *seizing* (kemampuan mengambil peluang), *managing threats/transforming* (kemampuan menjaga keunggulan kompetitif usaha). Teori ini menekankan bahwa suatu usaha perlu menggunakan sumber daya dan keterampilannya untuk menghadapi tantangan yang ada di lingkungan *external*, yang bertujuan untuk mengurangi dampak dari hambatan yang ada dan meningkatkan kinerja usaha.

Keunggulan kompetitif memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja kewirausahaan (Gaol et al., 2022). Kinerja kewirausahaan merupakan tolak ukur sebuah keberhasilan usaha dalam mengubah sumber daya menjadi hasil yang berguna. Hasil yang dicapai mencangkup tindakan yang dilakukan oleh pelaku usaha seperti, kinerja inovatif peningkatan dalam penjualan, pendapatan, dan sebagainya. Inovasi adalah proses untuk menghasilkan produk atau jasa guna memenuhi tuntutan pasar (Etriyaa et al., 2019). Adanya *network reliance* yang terjalin dengan *partner* bisnis dapat membantu pelaku usaha untuk mengumpulkan informasi atau saran yang diperlukan untuk meningkatkan kinerja usahanya (Wijaya, 2020). *Supplier*, sesama pelaku UMKM dan pelanggan merupakan kunci utama dari *networking* dalam berbagi informasi dan sumber daya yang mempengaruhi kinerja usaha (Ratukani, 2020). *Network reliance* dapat terjadi saat pelaku usaha memiliki kepercayaan terhadap partner bisnisnya, mau bekerjasama. dan bergantung dengan partnernya (Lubis, 2022). Disisi lain *network reliance* kerap kali tidak berjalan dengan baik karena *partner* bisnis tidak memiliki niat atau itikad yang baik saat menjalin kerjasama, seperti kerjasama antar pelaku usaha dengan *supplier* tetapi pihak *supplier* tidak memberikan produk dengan kualitas yang sesuai dengan kriteria yang diberikan saat awal perjanjian (Lubis, 2022). Oleh karena itu aspek *behaviour* perlu diperhatikan saat menjalin *networking* untuk menghindari pihak-pihak terlibat bertindak oportunistis yang menghambat kinerja *network reliance*.

Pelaku usaha yang memiliki reputasi baik akan memikat *angel investor* (Maxwell & Levesque, 2014). Melalui *network reliance*, ekosistem kewirausahaan

terbentuk dan menciptakan situasi dimana pelaku usaha berkolaborasi dalam lingkungan yang lebih bersahabat. Pelaku usaha yang memiliki integritas akan mendapatkan manfaat peningkatan kinerja dari kerjasama bisnis dibandingkan pelaku usaha yang mencuri keuntungan dan merugikan pihak lain. Jadi dalam memanfaatkan *networking* usaha, diperlukan *external networking behaviour* yang menjadi faktor penunjang keberhasilan terjadinya hubungan suatu usaha (Udimal et al., 2021).

*External networking behaviour* dalam penelitian ini menggambarkan sebuah tindakan yang bertujuan untuk membangun, merawat, dan memanfaatkan *networking* informal yang memiliki potensi untuk mempermudah aktivitas individu dalam konteks pekerjaan, dengan memberikan akses terhadap sumber daya secara sukarela dan meningkatkan keuntungan bersama (Wolff & Moser, 2009). Dalam penelitian ini komponen utama *external networking behaviour* yang akan diteliti adalah *maintaining contacts* dan *using contacts*.

Berdasarkan hasil penelitian Uljanatunnisa (2020), memiliki partner bisnis dapat meningkatkan kinerja UMKM. Adanya *network reliance*, pelaku usaha bisa mendapatkan informasi tentang peluang usaha (Boso et al., 2013). Peluang dapat diidentifikasi apabila pelaku usaha memiliki orientasi kewirausahaan yang tinggi (Wales et al., 2013). Menurut Miller (2011) orientasi kewirausahaan terdiri dari inovasi, proaktif, dan berani mengambil resiko. Tiga komponen tersebut akan mendukung kinerja *network reliance*. Aspek inovatif dari orientasi kewirausahaan akan mendorong pelaku usaha supaya lebih eksploratif, yang mengacu pada pencarian *networking* usaha yang lebih proaktif. Dalam Kamus Besar Bahasa

Indonesia (KBBI), proaktif merupakan keaktifan seseorang untuk merespon kejadian yang terjadi.

Berdasarkan penjabaran masalah diatas, dapat dilihat bahwa minat untuk berwirausaha di Yogyakarta sangat tinggi, tetapi para pelaku usaha memiliki hambatan dalam menjalankannya. Dengan adanya *network reliance* diharapkan dapat membantu para pelaku usaha untuk mendapatkan informasi dan peluang usaha. Dan untuk membantu kinerja dari *network reliance* diperlukan *external networking reliance* supaya tercipta lingkungan bisnis yang mendukung, sementara orientasi kewirausahaan menjadi landasan untuk mendapatkan sumber daya yang berpotensi untuk usaha kedepannya. Oleh karena itu studi ini akan menganalisa pengaruh *Network Reliance*, *External Networking Behaviour*, dan Orientasi kewirausahaan terhadap Kinerja Kewirausahaan UMKM di Yogyakarta.

## 1.2 Pertanyaan Penelitian

Setelah penjabaran latar belakang di atas, berikut ini adalah pertanyaan penelitian:

1. Apakah *Network Reliance* berpengaruh positif terhadap Kinerja Kewirausahaan?
2. Apakah *Network Reliance* berpengaruh positif terhadap *External Networking Behaviour*?
3. Apakah *External Networking Behaviour* berpengaruh positif terhadap Kinerja Kewirausahaan?

4. Apakah Orientasi Kewirausahaan memoderasi hubungan antara *External Networking Behaviour* dengan Kinerja Kewirausahaan?
5. Apakah *External Networking Behaviour* memediasi hubungan antara *Network Reliance* dengan Kinerja Kewirausahaan?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian dari penelitian ini, untuk menjawab pertanyaan penelitian:

1. Untuk mengetahui apakah *Network Reliance* berpengaruh positif terhadap Kinerja Kewirausahaan.
2. Untuk mengetahui apakah *Network Reliance* berpengaruh positif terhadap *External Networking Behaviour*.
3. Untuk mengetahui apakah *External Networking Behaviour* berpengaruh positif terhadap Kinerja Kewirausahaan.
4. Untuk mengetahui pengaruh moderasi Orientasi Kewirausahaan terhadap *External Networking Behaviour* dan Kinerja Kewirausahaan.
5. Untuk Mengetahui apakah *External Networking Behaviour* memediasi hubungan antara *Network Reliance* dengan Kinerja Kewirausahaan

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat teoritis dan praktikal. Teoritis merupakan penambahan atau peningkatan dalam ilmu pengetahuan melalui teori, dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman tentang

*Network Reliance*, *External Networking Behaviour*, Orientasi Kewirausahaan dan Kinerja Kewirausahaan terhadap usaha. Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu pengembangan teori terkait dengan *networking* bisnis dan Kewirausahaan dari tingkat daerah maupun regional.

Praktikal merujuk pada bagaimana penelitian ini digunakan dalam mengatasi suatu masalah dan membuat keputusan yang lebih baik. Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu para pelaku usaha untuk meningkatkan kinerja usaha, mengidentifikasi peluang bisnis dan mengurangi resiko kedepannya.

### **1.5 Sistematika Penelitian**

Supaya pembaca memiliki gambaran dari bagian-bagian yang akan dibahas dalam penelitian ini, penulis akan memberikan ringkasan dari topik topik yang telah dibahas sebagai berikut:

#### **Bab 1 – Pendahuluan**

Penulis akan membahas latar belakang dari penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penelitian.

#### **Bab 2 – Tinjauan Pustaka**

Penulis akan membahas teori dari setiap variabel penelitian (*Network Reliance*, *External Networking Behaviour*, Orientasi Kewirausahaan, dan Kinerja

Kewirausahaan), hubungan antar variabel, model penelitian, dan hipotesis penelitian.

### Bab 3 – Metodologi Penelitian

Penulis akan membahas tentang objek dan subjek dari penelitian, jenis dan data penelitian, pengukuran variabel, unit analisis, definisi konseptual dan definisi operasional, skala pengukuran, populasi dan sampel, ukuran sampel, Teknik pengambilan sampel, metode pengumpulan data, metode yang akan digunakan untuk analisis data, analisa model pengukuran outer model, partial least square, analisa inner model, dan pre-test.

### Bab 4 – Hasil Penelitian dan Pembahasan

Penulis akan membahas hasil penelitian melalui analisis deskriptif terhadap responden, analisis deskriptif variabel penelitian, outer model dan inner model, serta pembahasan hasil uji hipotesis,

### Bab 5 – Kesimpulan dan Saran

Penulis akan membahas kesimpulan dari penelitian, implikasi penelitian, keterbatasan penelitian, perbandingan dengan penelitian sebelumnya dan saran untuk penelitian berikutnya.