

# BAB 1 PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Peningkatan ekonomi negara bisa dilihat daribagaimana pertumbuhan perekonomiannya dalam memproduksi barang atau jasa. Faktor yang yang dapat mempengaruhi pertumbuhan perekonomian serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat yaitu dengan semakin baiknya pertambahan jumlah kualitas barang dan jasa dalam negeri. Pertumbuhan ekonomi diartikan sebagai perkembangan kegiatan dalam perekonomian yang menyebabkan barang dan jasa yang di produksi dalam masyarakat bertambah dan kemakmuran masyarakat meningkat (Sukirno, 2011:331).

Secara garis besar pertumbuhan ekonomi dapat diartikan menjadi salah satu tolak ukur untuk melihat pertumbuhan ekonomi masyarakat tersebut. Melakukan analisis suatu perekonomian negara merupakan indikator yang penting tujuannya yaitu untuk menggambarkan suatu keadaan bagaimana kesejahteraan masyarakat tersebut.

Masyarakat harus mempunyai kemampuan yang sangat jeli dalam melihat potensi diri agar dapat membuka peluang usaha demi memenuhi kebutuhan hidup agar menjadi sejahtera. Pertumbuhan ekonomi masyarakat akan terbantu dengan adanya peluang usaha yang baru sehingga akan berdampak pada pengurangan migrasi penduduk. Selain itu dengan mempunyai usaha yang memfokuskan peluang pada daerah sekitar di harapkan akan menjadi salah satu ikon atau ciri khas bagi setiap daerah.

Salah satu yang dapat dilakukan demi memenuhi kebutuhan hidup agar menjadi lebih baik diantaranya dengan membuka peluang usaha atau bisa disebut UMKM. UMKM salah satu yang dapat membuka lapangan pekerjaan serta dapat membantu perekonomian masyarakat luas. Dengan membuka usaha masyarakat dapat menumbuhkan serta mampu mengembangkan kemampuannya dalam berbisnis selain itu dengan adanya UMKM masyarakat dapat merasakan dampak dari segi peingkatan ekonomi serta dapat memajukan ekonomi baik daerah maupun nasional.

UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Di dalam Undang-undang tersebut dinyatakan bahwa “Usaha mikro yaitu usaha milik orang perorangan dan atau badan usaha yang memenuhi kriteria kekayaan bersih paling banyak sebesar Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah). Sedangkan usaha kecil yaitu usaha yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan dari usaha menengah atau usaha besar kriteria usaha kecil memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta) sampai paling banyak Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah). Sedangkan usaha menengah itu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri kegiatannya dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, di kuasai atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau besar adapun kriteria dari usaha menengah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai paling banyak Rp.10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).”

UMKM merupakan unit usaha yang dikelola oleh suatu kelompok masyarakat maupun keluarga. Selain memberikan kontribusi dalam pertumbuhan ekonomi nasional UMKM memberikan kontribusi yang besar juga dalam penyerapan tenaga kerja.



**Gambar 1.1**

**Grafik Kontribusi UMKM Terhadap PDB, 2010-2018**

Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM RI

Berdasarkan dari gambar 1.1 di atas dapat kita lihat bahwa kontribusi UMKM tahun 2018 yaitu 60,34 persen. Kontribusi ini meningkat di bandingkan tahun 2017 yaitu kontribusi UMKM terhadap PDB yaitu sebesar 57,08 persen. Menurut kementerian koperasi dan UMKM RI melaporkan tahun 2017 secara menyeluruh UMKM menyerap 97 persen tenaga kerja nasional, sedangkan usaha besar menyerap sekitar 3 persen dari total tenaga kerja nasional. UMKM juga memberikan kontribusi dalam produk domestik bruto sebesar 60 persen. Perkembangan yang cukup pesat tidak lepas dari adanya beberapa faktor yang mempengaruhi seperti diantaranya pemilik usaha lebih mengenal teknologi serta mampu memanfaatkan teknologi digital yang dapat membantu usaha dalam memperluas jaringan pasar dan juga pemilik usaha dapat dukungan dari pemerintah dalam perkembangan usaha melalui program-program pemerintah.

Provinsi Jawa Barat merupakan penyumbang PDB terbesar setelah Provinsi DKI Jakarta dan Provinsi Jawa Timur hal ini menjadikan Jawa barat merupakan daerah yang memegang peran penting bagi perekonomian nasional. “Tahun 2019 PDRB Jawa Barat menyumbangkan sebesar Rp. 2.125,16 triliun tumbuh sekitar 5,07 persen melambat dari tahun sebelumnya sebesar 5,66 persen, hal tersebut menunjukkan bahwa Jawa Barat memiliki tenaga kerja yang terampil,

memiliki infrastruktur yang baik, dan mudahnya akses pasar dalam negeri dan internasional bagi produk yang dihasilkan” (jabarprov.go.id).

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) “total jumlah UMKM provinsi Jawa Barat tahun 2016 mencapai lebih dari 4,5 Juta usaha atau 98,84 persen dari total usaha non pertanian di provinsi Jawa Barat”. Demi meningkatkan laju dalam bidang usaha Provinsi Jawa Barat terus berupaya menciptakan pemberdayaan UMKM melalui pelatihan. Ini bertujuan agar para pelaku UMKM dapat bersaing serta terciptanya UMKM yang tangguh.

Terciptanya UMKM yang tangguh perlu adanya pemberdayaan UMKM dalam meningkatkan pangsa pasar, meningkatkan kualitas produk, serta memanfaatkan teknologi. Salah satu cara untuk meningkatkan inovasi usaha dengan memanfaatkan teknologi, merencanakan proses produksi, melebar luaskan segi pemasaran dan menambah jaringan, dan membuat desain produk yang menarik bagi konsumen. Pada kenyataannya dalam bisnis para pelaku usaha memiliki banyak kendala diantaranya meliputi produksi, pengolahan, pemasaran, desain, teknologi, SDM serta permodalan” (Tribunjogja.com). Maka dari itu demi meningkatkan skala bisnis pelaku UMKM, Pemerintah Jawa Barat terus berupaya membina para pelaku UMKM salah satunya yaitu melaksanakan suatu program yang mendorong UMKM untuk bisa tumbuh dan berkembang dari kecil hingga ke menengah yaitu salah satunya melalui program UMKM Juara.

Menurut Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Barat Program pelatihan UMKM Juara memberikan kegiatan bimbingan bagi UMKM berbasis inovasi. Program UMKM Juara ini menargetkan wirausaha di Jawa Barat yang berkompeten untuk menjadi juara di bidang bisnis. Manfaat yang di dapatkan para pelaku usaha dalam program ini yaitu dapat menjadikan panutan dalam mengelola usahanya untuk bisa naik kelas dari skala kecil ke menengah dengan memanfaatkan teknologi berbasis informasi untuk mencapai pangsa pasar.

Pelaksanaan program UMKM Juara ini para calon peserta akan di lakukan proses tahap seleksi untuk menjadi peserta program UMKM Juara. Seleksi calon peserta kegiatan bimbingan dan pendampingan UMKM Juara berbasis inovasi di lakukan oleh tim panitia yang di tetapkan oleh Kepala Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Barat. Proses calon peserta UMKM Juara meliputi seleksi

administrasi, seleksi substansi dan seleksi wawancara. Penetapan peserta dinyatakan lolos tahap seleksi akan ditetapkan dalam surat keputusan. UMKM yang sudah ditetapkan selanjutnya akan diumumkan melalui website UMKM Juara atau melalui email pemberitahuan kepada penerima.

Program UMKM juara tersebar di seluruh Kabupaten Jawa Barat salah satunya yaitu Kabupaten Karawang. Kabupaten Karawang merupakan salah satu daerah Provinsi Jawa Barat yang dalam perkembangannya tidak lepas dari pertumbuhan UMKM setiap tahunnya. UMKM di Kabupaten Karawang mempunyai pertumbuhan yang cukup baik hal ini dijelaskan pada tabel dibawah ini:

**Tabel 1.1**  
**Perkembangan UMKM di Kabupaten Karawang 2016-2019**

No	Perkembangan Kinerja UMKM	Tahun 2016	Tahun 2017	Tahun 2018	Tahun 2019
1	Jumlah UMKM Aktif	36.719	43.446	43.825	44.035
2	Jumlah Keseluruhan	40.484	44.289	44.668	44.878
	a. UMKM Industri	4.562	5.892	6.071	6.281
	b. UMKM Perdagangan	32.284	34.168	34.340	34.340
	c. UMKM Jasa	4.038	4.229	4.257	4.257

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Kab. Karawang (2019)

Berdasarkan dari tabel 1.1 di atas bahwa jumlah para pelaku UMKM aktif di Karawang mengalami peningkatan setiap tahunnya. Serta jumlah keseluruhan sektor UMKM pun memiliki pertumbuhan yang cukup pesat dari setiap tahunnya.

Tumbuhnya UMKM di karawang yang cukup pesat tidak menutup kemungkinan bahwa para pelaku usaha tidak berhadapan dengan permasalahan yang sering dihadapi. Pada kenyataannya bisnis UMKM terdapat tantangan yang harus di hadapi bagi para pelaku usaha seperti hasil keterangan yang didapat dari wawancara dengan Kepala Seksi Pengembangan, Penguatan, dan Perlindungan UMKM Dinas Koperasi dan UMKM Karawang dengan menjelaskan seperti tabel di bawah ini:

**Tabel 1.2**  
**Hambatan UMKM di Kabupaten Karawang**

No	Masalah	Keterangan
1	Pembiayaan modal	Kurangnya akses kredit
2	Kompetensi SDM	Kurangnya kemampuan manajerial yang baik dalam mengelola usaha dan karyawannya.
3	Catatan keuangan	Catatan keuangan masih belum akuntabel
4	Perijinan/legalitas	UMKM yang memiliki legalitas/perijinan masih rendah
5	Pengembangan SDM	Minimnya pelatihan bagi UMKM dalam meningkatkan kemampuan
6	Teknologi	Literasi teknologi yang masih rendah
7	Pemasaran	Kurang menarik dan masih fokus pada promosi offline

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Karawang, 2020

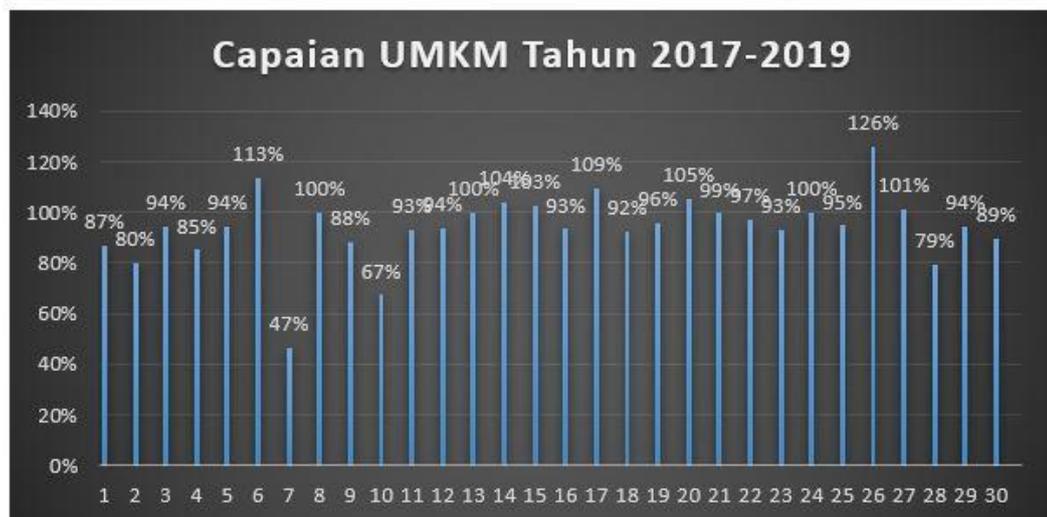
Dilihat dari tabel 1.2 diatas para pelaku UMKM sering berhadapan langsung dengan berbagai macam kendala, hal ini menjadikan para pelaku mengalami kesulitan dalam menjalankan usaha yang mereka jalani. secara tidak langsung ini berdampak terhadap kinerja para palaku UMKM di Karawang.

Dari tabel 1.2 diatas dapat dilihat bahwa para pelaku UMKM masih terkendala dengan modal usaha sehingga mengakibatkan usaha yang akan di jalankan menjadi terhambat. Para pelaku UMKM kurangnya dalam memiliki kemampuan manajerial yang baik dalam mengelola usaha dan karayawannya, ini manjadikan para pelaku UMKM kurang kompeten dalam memenejarial usahanya. Catatan keuangan yang belum akuntabel seperti uang usaha yang dicampur dengan uang sehari-hari pelaku usaha.

Perijinan menjadi salah satu hal yang harus dimiliki oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah salah satu penyebab para pelaku UMKM belum memiliki legalitas itu diantaranya para pelaku belum memahami manfaat dari legalitas atau perijinan tersebut sehingga merasa belum memerlukan jadi tidak mengutamakan. Minimnya pelatihan demi meningkatkan kemampuan serta kompetensi pelaku

UMKM juga menjadi hambatan yang di hadapi, hal Ini mengakibatkan kurang pemahaman terhadap usaha yang di jalankan. Kemampuan teknologi para pelaku pun masih rendah menjadi salah satu permasalahan yang mereka hadapi. Pemanfaatan teknologi masih rendah menjadikan para pelaku UMKM kurang mampu dalam memasarkan produk nya agar segmentasi pasarnya lebih luas.

Dalam penelitian ini penulis melakukan Pra Penelitian terhadap para peserta UMKM Juara Karawang sebanyak 30 responden dengan mengajukan kuesioner terbuka. Alasan penulis melakukan pra survey yaitu untuk mengetahui data valid dan sesuai yang ada di lapangan. data yang didapatkan penulis sebagai berikut:



**Gambar 1.2**

### **Pra Penelitian Kinerja Peserta UMKM Juara Karawang**

Sumber: Hasil sebar kuesioner, 2020

Berdasarkan gambar 1.2 diatas kinerja para peserta pelaku UMKM Juara Karawang belum menunjukkan kinerja yang baik hal ini di tunjukan dari tabel di atas yaitu dari ke 30 responden yang mengisi, rata-rata hasil capaian para pelaku usaha peserta pelaku UMKM selama 3 tahun dari 2017 sampai 2019 masih belum mencapai angka 100 persen dari target yang sudah di tentukan.

Pelatihan merupakan salah satu hal yang dapat mempertahankan atau untuk mengembangkan kualitas kerja para pelaku usaha. Pelatihan memiliki manfaat yg banyak seperti menurut Mangkunegara (2015:45) “pelatihan dapat meningkatkan penghayatan jiwa dan ideologi, meningkatkan produktivitas,

meningkatkan kualitas kerja, meningkatkan ketetapan perencanaan sumber daya manusia, meningkatkan sikap dan semangat kerja, meningkatkan rangsangan agar pegawai mampu berprestasi secara maksimal, meningkatkan kesehatan, keselamatan kerja serta menghindarkan keusangan (*obsolescence*), dan Meningkatkan perkembangan”.



**Gambar 1.3**

### **Alur Kegiatan Pelatihan UMKM Juara**

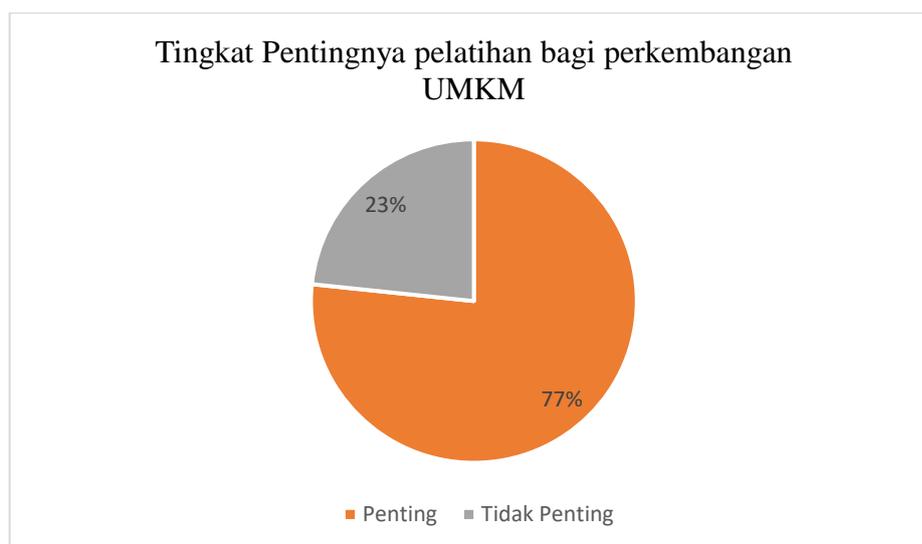
Sumber: Buku petunjuk teknis bimbingan dan pendampingan UKM berbasis Inovasi, 2019

Dilihat dari gambar 1.3 diatas bahwa kegiatan pelatihan UMKM juara diselenggarakan dari sosialisasi program kegiatan melalui brosur, media elektronik, baliho. Kemudian pendaftaran kegiatan melalui pendaftaran *online* atau *offline*. Tahapan selanjutnya penyeleksian administrasi substansi dan wawancara bagi pendamping dan UMKM, seleksi dilaksanakan dengan obyektif. Hasil seleksi bagi peserta yang lolos akan di berikan pelatihan serta diberikan penugasan, akses perijinan, akses pembiayaan, serta akses pasar. Setelah melalui pelatihan para peserta usaha di adakan pameran temu bisnis dan gelar produk. Para peserta wajib mengikuti pameran gelar produk tingkat kabupaten atau kota dan mengikuti dua pameran di luar provinsi/benchmarking dan pameran luar negeri dengan tahapan penilaian yang sudah di tentukan.

Menurut keterangan yang didapat dari hasil wawancara dengan Bapak Aep Saefulloh Mulya, S.T., M.M. selaku kordinator peserta UMKM Juara Kabupaten Karawang bahwa materi pelatihan yang di selenggarakan untuk mengembangkan kompetensi SDM para pelaku usaha yaitu dengan diberikan pelatihan Keuangan dimana para pelaku usaha di ajarkan bagaimana mengelola keuangan dalam mengelola usaha. Kemudian peserta pelatihan diajarkan bagaimana memasarkan produk yang menarik dan dapat banyak diminati masyarakat luas. Selain itu peserta

dikenalkan dengan digital marketing agar mendapatkan strategi efektif dalam pemasaran di era saat ini. Kemudian para peserta pun diajarkan lebih memahami dalam akses perizinan usahanya.

Penulis kemudian melakukan pra penelitian lebih lanjut terkait dengan seberapa pentingnya pelatihan bagi para pelaku usaha, adapun hasil dari pra penelitian tersebut sebagai berikut.



**Gambar 1.4**

#### **Tanggapan Tentang Pentingnya Pelatihan Bagi UMKM**

Sumber: Hasil Sebar Kuesioner 2020

Berdasarkan gambar 1.4 diatas, bahwa pelatihan merupakan hal yang penting bagi perkembangan UMKM yang dijalani. Hal tersebut dibuktikan dari hasil sebar kuesioner ke 30 pelaku peserta UMKM Juara Karawang yang menjawab penting sebesar 77 persen dan yang menjawab tidak penting sebesar 23 persen. terdapat temuan bahwa yang memilih tidak penting mereka menjawab pelatihan tidak penting jika isi dalam materinya mereka sudah mengetahui kemudian yang memilih penting mereka menyatakan pelatihan penting untuk menambah ilmu dan wawasan dalam menjalankan usaha, menambah jaringan serta bisa bertukar pikiran dengan para pelaku UMKM yang lain.

Sebuah hasil penelitian yang dilakukan oleh Sandhy dan Aminuddin (2018) menyebutkan bahwa adanya pengaruh yang signifikan antara pelatihan terhadap kinerja karyawan pada pad PT. Rekatama Putra Gegana Bandung hal ini dibuktikan dengan hasil pegujian dengan uji t variabel pelatihan mendapat nilai t-

hitung sebesar (6,715) lebih besar dari nilai t-tabel (2,007) dengan tingkat signifikan dibawah 5% (0,05) yang artinya dapat disimpulkan bahwa pelatihan adanya pengaruh signifikan terhadap kinerja.

Dari uraian telah di sampaikan diatas, mengenai pelaku usaha peserta UMKM Juara Karawang. Maka penulis tertarik untuk mempelajari lebih lanjut dengan penelitian berjudul **“Pengaruh Pelatihan Terhadap Kinerja Pelaku UMKM Karawang (Kasus Pada Peserta UMKM Juara)”**

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian yang telah di sajikan di latar belakang maka dapat di susun identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Masih rendahnya kinerja pelaku UMKM
2. Kemampuan yang kurang baik dalam mengelola usaha dan karyawan
3. Kemampuan sumber daya manusia (SDM) yang kurang kompeten dalam pekerjaan
4. Kurangnya kemampuan dalam dunia teknologi karena masih menggunakan system tradisional
5. Minimnya pelatihan bagi UMKM dalam meningkatkan kemampuan
6. Pelaku UMKM belum memahami manfaat dari legalitas atau perijinan usaha
7. Pelaku UMKM masih ada yang belum tahu pentingnya pelatihan
8. Adanya masalah dalam segi modal
9. Catatan keuangan masih belum akuntabel
10. Pemasaran yang masih fokus pada promosi offline

## 1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah di sajikan di latar belakang maka peneliti akan membatasi permasalahan berdasarkan pembahasan agar penelitian ini dapat fokus dalam pembahasan.

1. Penelitian ini berada dalam bidang ilmu manajemen khususnya dalam bidang manajemen sumber daya manusia.
2. Penelitian ini di fokuskan kepada peserta UMKM Juara Karawang tahun 2019.

3. Penelitian ini membahas tema kajian meliputi pelatihan terhadap kinerja pelaku UMKM karawang pada peserta UMKM Juara Karawang.
4. Motode penelitian menggunakan metode kuantitatif dengan metode deskriptif dan verifikatif
5. Teknik analisis data menggunakan analisis regresi sederhana dengan memanfaatkan perangkat SPSS

#### 1.4 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah di sajian latar belakang diatas, masalah yang di uraikan sebelumnya maka prumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pelatihan pada pelaku UMKM Karawang yang menjadi peserta UMKM juara?
2. Bagaimana kinerja pelaku UMKM Karawang yang menjadi peserta UMKM juara?
3. Bagaimana pengaruh pelatihan terhadap kinerja pelaku UMKM karawang yang menjadi peserta UMKM juara

#### 1.5 Tujuan

1. Untuk menegetahui, menganalisa dan menjelaskan pelatihan pada pelaku UMKM Karawang yang menjadi peserta UMKM juara
2. Untuk mengetahui, menganalisa dan menjelaskan kinerja pelaku UMKM karawang yang menjadi peserta UMKM juara
3. Untuk menegetahui, menganalisa dan menjelaskan pengaruh pelatihan terhadap kinerja pelaku UMKM Karawang yang menjadi peserta UMKM juara

#### 1.6 Manfaat Penelitian

Peneliti berharap dengan adanya penelitian ini hasil yang didapat memberikan manfaat bagi:

**1.6.1 Manfaat teoritis**

1. Menambah pengetahuan serta wawasan sebagai sarana bagi peneliti dalam menerapkan bidang ilmu yang sudah di dapatkan selama perkuliahan.
2. Penelitian ini dapat bermanfaat bagi perkembangan dalam memberikan informasi mengenai pengaruh pelatihan terhadap kinerja.

**1.6.2 Manfaat Praktis**

1. Bagi pelaku usaha di harapkan dapat menambah informasi dan dijadikan bahan masukan serta pengembangan bagi pelaku UMKM Karawang yang menjadi peserta UMKM juara.
2. Bagi akademisi diharapkan dapat dijadikan rujukan refrensi bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Buana Perjuangan Karawang
3. Bagi pihak lain diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan serta menjadi rujukan sumber informasi.

