BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) adalah komponen usaha nasional yang sangat penting untuk mencapai tujuan pembangunan nasional, karena berpotensi dalam memperdayakan semua sumber daya yang ada dan mendorong pertumbuhan kewirausahaan, UMKM juga dapat dianggap sebagai lokomotif pertumbuhan ekonomi nasional dan daerah. Di Indonesia, UMKM berkontribusi pada peningkatan kesempatan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi pedesaan, peningkatan ekspor nonmigas, dan peningkatan produk domestrik bruto (Arsil, 2023). Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran yang cukup penting dalam perekonomian di suatu negara sehingga keberhasilan sektor UMKM erat kaitannnya dengan keberhasilan bangsa (Srimulyani & Hermanto, 2022).

Keberhasilan dalam usaha merupakan sesuatu hal yang utama dari sebuah perusahaan, dimana segala aktivitas ditujukan untuk mencapai suatu kemenangan. Keberhasilan menunjukan suatu keadaan yang lebih baik atau unggul dari pada masa sebelumnya. Keberhasilan dijadikan tolak ukur dari segala upaya dan kerja keras dari suatu kegiatan (Fitriyani et al., 2019). Keberhasilan usaha sendiri dapat ditandai dengan peningkatan jumlah penjualan, meningkatnya jumlah produksi, meningkatnya keuntungan atau laba serta usaha yang selalu berkembang. Keberhasilan usaha dapat diperoleh apabila pelaku usaha mengambil resiko, mampu mengatasi permasalahan dengan mencari solusi terbaik, dan mempunyai wawasan luas dan pengalaman yang cukup untuk merintis usaha, menetapkan bagaimana produksi, menyiapkan manajemen operasi, serta menyediakan sumber daya modal dalam jumlah yang diperlukan. Sikap optimis pelaku usaha akan mampu menumbuhkan rasa keyakinan kuat untuk mampu mencapai titik keberhasilan usaha.

Berdasarkan data Kadin Indonesia, Pemerintah bersama Kadin terus mendorong agar para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia agar terus berkembang disetiap periodenya.

Data UMKM 2018-2023

Tahun	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Jumlah UMKM (Juta)	64.19	65.47	64	65.46	65	66
Pertumbuhan (%)		1.98%	-2.24%	2.28%	-0,70%	1,52%

*Diolah dari berbagai sumber

Gambar 1. 1 Rekap Data Pelaku UMKM tahun 2018-2023
Sumber : Kadin Indonesia (2024)

Berdasarkan data diatas, peran UMKM begitu sangat besar untuk pertumbuhan perekonomian Indonesia, dengan jumlahnya mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha dan pada tahun 2023 pelaku usaha UMKM mencapai sekitar 66 juta. Kontribusi UMKM mencapai 61% dari Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Indonesia, setara Rp9.580 triliun. UMKM menyerap sekitar 117 juta pekerja (97%) dari total tenaga kerja. Dari data di atas juga menunjukkan bahwa Indonesia memiliki potensi basis ekonomi nasional yang kuat. Menaikkan kelas usaha mikro menjadi usaha menengah adalah keharusan bagi pemerintah dan pelaku usaha, karena basis usaha ini sangat kuat dalam menghadapi krisis ekonomi. Usaha mikro juga bersentuhan dengan kebutuhan dasar masyarakat dan memanfaatkan produksi domestik, yang memungkinkan perputaran uang yang cepat (Patma, et al., 2021).

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) diharapkan mampu membangun strategi untuk dapat bertahan baik dalam kondisi normal maupun kondisi bencana jika menerapkan rencana bisnis (Nalendra et al., 2021). Rencana bisnis dapat menuntun pemilik usaha menuju bisnis yang lebih sukses karena tujuan dari rencana bisnis adalah mempertajam arah dan tujuan untuk mencapai sasaran yang diinginkan, sebagai sarana komunikasi untuk menarik konsumen, dan alat untuk

mencari pihak ketiga (Advisor, 2020). Pada praktiknya, masih banyak pelaku usaha yang menganggap perencanaan bisnis bukan merupakan sesuatu yang wajib dimiliki. Sebagian besar pelaku usaha hanya menjalankan bisnisnya hanya berdasarkan pengalaman yang dimiliki. Padahal, seperti dipaparkan sebelumnya rencana bisnis atau biasa yang dikenal dengan *business plan* merupakan salah satu langkah penting dalam berwirausaha. Rencana bisnis akan menjadi semakin relevan dalam menjalankan wirausaha terlebih jika dikaitkan dengan orientasi waktu pencapaian (Raharja & Natari, 2021).

Menurut Handini et al. (2019) untuk mencapai ketahanan usaha, harus di lakukan perencanaan bisnis yang dapat diartikan sebagai rancangan tertulis yang dibuat oleh pemilik usaha dengan menghubungkan semua elemen yang dibutuhkan baik yang bersumber dari dalam maupun luar untuk memulai suatu usaha. Untuk mencapai keberhasilan usaha, diperlukan elemen-elemen pendukung, para pengusaha memiliki dampak signifikan pada aspek sumber daya pertumbuhan ekonomi. Saat ini, diera yang semakin maju, para UMKM di harapkan memiliki ilmu pengetahuan kewirausahaan yang baik untuk menunjang kemampuan berkembangnya secara terus menerus usaha yang dimiliki.

Berdasarkan data BPS Indonesia, tingkat wirausaha di Indonesia masih sangat rendah yaitu di angka 1.65% (BPS Indonesia, 2021). Rasio wirausaha di Indoensia termasuk rendah dibandingkan dengan negara Malaysia dan Singapura (Kim et al., 2018). Jumlah pertumbuhan ekonomi di Indonesia mengalami kenaikan sebesar 3.51% sejak tahun 2020 sampai tahun 2021 (BPS, 2021). Masalah tersebut dinilai karena adanya fenomena mengenai tingkat pengetahuan para wirausahawan yang masih terbatas dan jarang adanya penambahan pengetahuan dari para wirausahawan yang sukses membuat tingkat keberhasilan usaha menjadi rendah. Kurangnya pengetahuan juga membuat para wirausahawan tidak memiliki keberanian untuk mengambil resiko bisnis ataupun tidak dapat menganalisis berbagai peluang usaha yang ada.

Keberhasilan usaha juga sangat bergantung pada *self efficacy* yaitu keyakinan seseorang terhadap kemampuannya untuk menyelesaikan suatu pekerjaan (Mufaqoh & Anisa, 2022). Penelitian oleh Halimah & Laily, (2018) menyatakan bahwa pengaruh *self efficacy* terhadap keberhasilan usaha akibat adanya pengalaman yang terjadi terus menerus dan individu akan belajar dari pengalaman tersebut untuk pemecahan masalah selanjutnya. Dengan demikian, seorang wirausaha yang memiliki tingkat *self efficacy* tinggi, diperkirakan akan meraih keberhasilan usaha yang signifikan, sementara itu mereka yang menunjukkan rendahnya *self efficacy* dapat disebabkan karena kurangnya kepercayaan akan kemampuan yang ada dalam diri sendiri.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Anggoro & Permana, (2023) menyebutkan bahwa *self efficacy* yang tergolong rendah tentu akan berpengaruh pada ketidakberhasilan dalam mencapai tujuan usaha, yang berdampak negatif pada keberhasilan usaha mereka. Keberhasilan usaha seorang pengusaha berhubungan kuat dengan *self efficacy* yang dimilikinya. Jika *self efficacy* dapat diterapkan dengan baik oleh pelaku usaha, maka akan memberikan dampak positif pada usahanya sedangkan sebaliknya, jika *self efficacy* rendah maka usaha yang dimiliki juga akan menurun (Ambarwati & Fitriasari, 2021). Menurut Maryadi, (2021), keberhasilan usaha dapat dicapai melalui pemberian dukungan efikasi diri yang kuat pada kemampuan diri sendiri.

Semangat serta rasa tidak mudah putus asa yang ditunjukkan dalam menghadapi setiap kesulitan berwirausaha maka usahanya dapat berhasil. Orang yang percaya diri cenderung akan yakin dengan kemampuannya untuk menghadapi tantangan atau rintangan dalam berwirausaha serta akan menjadikan hal tersebut sebagai pengalaman hidup untuk mampu menuju kesuksesan (Mufaqoh & Anisa, 2022). Maka, dalam peningkatan berhasilnya usaha diperlukan sistem yang dilakukan oleh pemerintah sebagai bentuk implementasi dari usaha tersebut. Salah satu pendekatannya dengan memberikan dorongan pengoptimalan

diri agar lebih percaya diri akan kemampuan yang dimiliki dalam diri individu itu sendiri. Apabila terjadi ketidakefektifan dalam mengoptimalkan keyakinan diri pengusaha tentu akan berdampak kepada keberhasilan usaha tersebut (Ayu Rigan & Parahiyanti, 2022).

Ketekunan berwirausaha dan terus mengembangkan kegiatan usahanya, menggerakkan pengalaman dan wawasan kreatif dan inovatif, serta mampu mengelola sebuah kegiatan usaha agar terus mampu bersaing dalam dunia kompetisi. Hal demikian merupakan peran dari motivasi usaha sumber daya manusia yang sangat penting dalam pengembangan suatu usaha. Keberhasilan usaha juga dipengaruhi oleh motivasi usaha, sebab jika usaha yang dimiliki di dasarkan pada motivasi yang kuat, maka hambatan apapun yang menghadang seorang pengusaha akan terselesaikan dengan mudah.

Berdasarkan permasalahan yang ada, maka muncul dugaan bahwa peningkatan motivasi usaha diperlukan agar keberhasilan usaha dapat mencapai maksimal. Agar dapat mencapai usaha yang berhasil, seorang pengusaha perlu meningkatkan motivasinya dengan cara terus meningkatkan pembelajaran ilmu pengetahuan kewirausahaan, meningkatkan kepercayaan pada diri sendiri akan kemampuan yang dimiliki. Sehingga peneliti memiliki ketertarikan guna melaksanakan studi yang berjudul "**Pengaruh Literasi Pengetahuan Kewirausahaan, *Self Efficacy* terhadap Keberhasilan Usaha dengan Motivasi Usaha sebagai Variabel Mediasi (Studi Kasus pada UMKM Generasi *Millennial* Sektor Makanan di DKI Jakarta)**".

1.2 Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan permasalahan di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1) Apakah terdapat pengaruh pengetahuan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha UMKM *Millennial* Sektor Makanan di DKI Jakarta?

2) Apakah terdapat pengaruh *self efficacy* terhadap keberhasilan usaha UMKM *Millennial* Sektor Makanan di DKI Jakarta?
3) Apakah terdapat pengaruh motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha UMKM *Millennial* Sektor Makanan di DKI Jakarta?
4) Apakah terdapat pengaruh pengetahuan kewirausahaan terhadap motivasi usaha?
5) Apakah terdapat pengaruh *self efficacy* terhadap motivasi usaha?
6) Apakah terdapat pengaruh pengetahuan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha melalui motivasi usaha ?
7) Apakah terdapat pengaruh *self efficacy* terhadap keberhasilan usaha melalui motivasi usaha ?

1.3 Tujuan Penelitian

Mengacu pada pertanyaan penelitian, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1) Untuk mengetahui, menghitung dan menganalisis pengaruh pengetahuan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha UMKM sektor makanan di DKI Jakarta
2) Untuk mengetahui, menghitung dan menganalisis pengaruh *self efficacy* terhadap keberhasilan usaha UMKM sektor makanan di DKI Jakarta
3) Untuk mengetahui, menghitung dan menganalisis pengaruh motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha UMKM sektor makanan di DKI Jakarta
4) Untuk mengetahui, menghitung dan menganalisis pengaruh pengetahuan kewirausahaan terhadap motivasi usaha
5) Untuk mengetahui, menghitung dan menganalisis pengaruh *self efficacy* terhadap motivasi usaha
6) Untuk mengetahui, menghitung dan menganalisis pengaruh pengetahuan kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha melalui motivasi usaha

7) Untuk mengetahui, menghitung dan menganalisis pengaruh *self efficacy* terhadap keberhasilan usaha melalui motivasi usaha

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1) Manfaat Praktis
   - Penelitian ini dapat memberikan informasi tentang faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha UMKM dan diharapkan bisa memberi manfaat bagi para wirausahawan dalam mengembangkan usahanya dan memaksimalkan keuntungan agar bisa meningkatkan kesejahteraan para pemilik UMKM.
   - Hasil Penelitian ini juga diharapkan mampu meningkatan motivasi yang tinggi terhadap UMKM untuk mendorong mereka untuk tetap disiplin dan fokus pada tujuan usaha mereka. Mereka akan lebih konsisten dalam menjalankan rencana dan mencapai target yang telah ditetapkan.
   - Optimalisasi pengetahuan kewirausahaan, *self-efficacy*, dan motivasi usaha membentuk pondasi kuat untuk keberhasilan UMKM. Dukungan pemerintah dan akses terhadap sumber daya juga dapat berperan penting dalam mengoptimalkan faktor-faktor tersebut di kalangan UMKM. Dengan memfasilitasi dukungan yang diperlukan, seperti mengadakan pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan kewirausahaan dan penguatan motivasi, pemerintah dapat mengurangi tingkat kegagalan usaha yang selama ini menjadi tantangan bagi UMKM.
2) Manfaat Teoritis
   - Pengembangan Penelitian: Tesis ini dapat memberikan teori dan panduan metodologis bagi peneliti di masa depan yang tertarik untuk melakukan penelitian serupa atau mengembangkan kerangka kerja yang lebih besar untuk memahami cara UMKM dapat berhasil dalam membangun bisnisnya.

- Pengembangan mediasi: Dengan memasukkan motivasi usaha sebagai variabel mediasi, tesis ini dapat memberikan kontribusi teoritis terhadap pemahaman tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha. Ini dapat melengkapi literatur yang ada dengan menunjukkan bagaimana motivasi usaha memediasi hubungan antara faktor eksternal seperti kebebasan dengan keberhasilan usaha.
- Kontribusi terhadap pembaca : Sebagai pijakan dan referensi pada penelitian-penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan pengaruh pengetahuan kewirausahaan, *self efficacy* terhadap keberhasilan usaha dengan motivasi usaha sebagai variabel mediasi (studi kasus pada UMKM generasi *millennial* sektor makanan di DKI Jakarta) serta menjadi bahan kajian lebih lanjut.