

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pada era globalisasi saat ini, kewirausahaan adalah kunci untuk mengurangi masalah ekonomi dan sosial sebuah negara. Kewirausahaan memiliki efek positif pada ekonomi dan kehidupan mereka. Pertumbuhan kegiatan wirausaha kecil yang baik sangat krusial untuk pertumbuhan ekonomi yang stabil. Banyak negara di seluruh dunia mengutamakan pertumbuhan kewirausahaan karena merupakan salah satu komponen pengembangan ekonomi suatu negara.

Usaha skala kecil adalah usaha yang memproduksi dan memasarkan produk dan jasa dengan tujuan menghasilkan keuntungan guna memenuhi permintaan lokal. Pekerjaan apa pun yang dilakukan secara teratur dan menerus untuk mendapatkan keuntungan finansial, baik oleh individu atau organisasi, disebut sebagai bisnis. Dalam perekonomian, istilah “mikro, kecil, dan menengah” (UMKM) semakin marak.

Di Indonesia, keterlibatan masyarakat secara luas sering kali diperlukan untuk kemajuan ekonomi. Salah satu kategori perusahaan yang paling banyak ditemui, sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), adalah contohnya. Karena kebutuhan modalnya yang rendah dan kemudahan pengoperasiannya, industri ini krusial bagi perekonomian. Nadia (2022).

Usaha kecil dan menengah (UMKM) menjalankan peran krusial dalam perekonomian Indonesia, salah satu negara jumlah penduduk

terbesar di dunia. Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sangat krusial bagi pembangunan ekonomi suatu negara karena mereka menciptakan lapangan kerja, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan menyebarkan manfaat kemajuan. Banyak usaha skala besar di Indonesia mengalami penutupan atau stagnasi akibat krisis ekonomi yang lalu. Namun, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah mengindikasikan ketahanan lebih baik.

Pemerintah dan berbagai pemangku kekrusialan lainnya telah berfokus pada pertumbuhan dan kemajuan UMKM di Indonesia. Sebagai inti dari ekonomi, UMKM menciptakan sebagian besar lapangan kerja, meningkatkan Pendapatan Domestik Bruto (PDB), dan meningkatkan distribusi pendapatan di seluruh wilayah Indonesia. Menurut Kementerian Koperasi dan UMKM pada tahun 2021, UMKM menyumbang sekitar 61% terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Indonesia dan menyumbang lapangan pekerjaan sekitar 97% dari total tenaga kerja. Jumlah pelaku usaha sektor UMKM tahun ini tertulis 67 juta.

Jawa Timur adalah salah satu provinsi yang berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi Indonesia karena Terdapat pertumbuhan proporsi UMKM setiap tahunnya. Berdasarkan perkiraan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB), pangsa UMKM terhadap perekonomian Jawa Timur tumbuh setiap tahunnya, naik dari 54,42% pada tahun 2016 menjadi 56,62% pada tahun 2017, 2018 menjadi 56,93%, dan 2019 menjadi 57,26%. Namun, karena pandemi tahun 2020, turun menjadi 57,25%, tetapi kembali meningkat pada tahun berikutnya menjadi 57,56%.

Wirausahawan harus tetap fleksibel dan adaptif di tengah tantangan ekonomi dan lingkungan yang berubah dengan cepat. Bisnis dapat berhasil atau gagal jika mereka tidak dapat belajar dari kesalahan atau kurangnya pengetahuan tentang pasar, memiliki kemampuan berinovasi serta kreatif, dan menyesuaikan strategi mereka dengan cepat. Bisnis yang fleksibel dapat memanfaatkan peluang baru dan memungkinkan bisnis atau usahanya berhasil.

Keberhasilan usaha ialah usaha atau bisnis yang dilakukan seseorang pengusaha yang menghasilkan lebih banyak laba atau hasil daripada sebelumnya. Semua tindakan mereka ditujukan untuk mencapai tujuan ini, dan keberhasilan usaha adalah tujuan utama. Namun, keberhasilan dalam mengembangkan usaha tidak hanya ditentukan oleh modal finansial, tetapi juga oleh strategi pemasaran yang efektif, kesiapan mental dan fisik wirausaha, serta pengetahuan yang mendalam tentang pasar dan produk

Untuk mencapai hasil komersial yang signifikan, wirausahawan harus melakukan pencarian, menerapkan sistem kerja yang lebih baik, mengambil risiko yang telah diperhitungkan, melatih kreativitas, dan berinovasi untuk meningkatkan kualitas keluaran dan layanan pelanggan. Pola pikir, perilaku, dan keterampilan seorang wirausahawan membentuk semangat kewirausahaan mereka.

Salah satu komponen pengetahuan yang membawa keberhasilan dalam kewirausahaan adalah kemampuan untuk mengenali dan menghasilkan kemungkinan-kemungkinan kewirausahaan serta melakukan

kegiatan-kegiatan yang diperlukan terkait kewirausahaan berdasarkan sumber informasi. Pemilik bisnis harus memiliki pengetahuan untuk menciptakan, memperoleh, dan mengelola bisnis mereka, Hartanti & Hadian (2021)

Menurut Djuniardi *et al.* (2022) Strategi pemasaran adalah rencana yang dibuat untuk mempermudah bisnis dalam memimpin dan mengawasi banyak bidang untuk mempermudahnya mencapai tujuan pemasarannya. Mengembangkan rencana pemasaran yang sukses mungkin krusial bagi kesuksesan perusahaan. Dengan bantuan taktik ini, pemilik bisnis dapat terhubung dengan klien ideal, menyediakan barang dan jasa yang memenuhi permintaan mereka, dan menciptakan kemitraan jangka panjang.

Bakat wirausaha adalah kompetensi yang dibutuhkan untuk memulai, mengawasi, dan mengembangkan perusahaan. Wirausahawan yang memiliki keterampilan ini harus berani mengambil risiko, memiliki inisiatif sendiri, imajinatif, fokus pada masa depan, dan akuntabel, Tambunan (2020). Bagi mereka yang ingin memulai dan mengembangkan bisnis, kemampuan wirausaha adalah aset berharga. Kemampuan ini dapat mempermudah wirausaha membuat keputusan lebih baik, mengatasi tantangan, dan mencapai tujuan usaha.

Menurut Kuntowicaksono dalam Nanang (2019) menjelaskan Pemahaman wirausaha yang menggunakan berbagai atribut positif, kreatif, dan inventif untuk mengembangkan peluang bisnis yang bermanfaat bagi dirinya, masyarakat, atau konsumen dikenal dengan pengetahuan kewirausahaan. Keahlian kewirausahaan sangat krusial untuk kesuksesan

perusahaan dalam satu atau lain bentuk. Pengusaha yang memiliki informasi ini lebih siap untuk membuat penilaian yang bijaksana, memecahkan masalah, dan memperluas perusahaannya.

Banyak sekali peluang bagi UMKM untuk berkembang di kota Mojokerto. UMKM berkumpul di sejumlah lokasi utama, dan semakin banyak usaha rumahan yang kini mulai dibuka. Berbagai macam perusahaan ada, termasuk berjalan di bidang makanan dan minuman, fashion, furnitur, dan industri lainnya. Berdasarkan statistik Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2022 yang disampaikan Wali Kota Mojokerto, besarnya kontribusi UMKM makanan dan minuman (sektor kuliner) menghasilkan laju pertumbuhan ekonomi sebesar 5,56. Perusahaan mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di bidang kuliner telah berkontribusi terhadap pembangunan ekonomi dalam skala lokal dan global. Dari warung jalanan hingga kedai kopi, UMKM kuliner di Kota Mojokerto sudah sangat banyak jenisnya, dari yang jenis makanan dan minuman lokal sampai ada makanan dan minuman yang sudah dipengaruhi oleh budaya luar.

Ada beberapa faktor yang mendorong pertumbuhan UMKM kuliner di Kota Mojokerto, salah satunya yaitu faktor eksternal seperti strategi pemasaran, kemampuan wirausaha, dan pengetahuan seorang pengusaha. Dengan strategi pemasaran yang efektif dapat meningkatkan loyalitas pelanggan, menjangkau pasar yang lebih luas, dan menciptakan citra merek yang. Sebaliknya, untuk membangun dan mengelola bisnis UMKM kuliner yang sukses, kemampuan wirausaha, yang mencakup keterampilan manajerial, kepemimpinan, dan inovasi, sangat krusial. Keberhasilan

UMKM kuliner di Kota Mojokerto juga bergantung pada pemahaman yang mendalam tentang industri kuliner, tren pasar, dan peraturan bisnis.

Berdasarkan data Dinas Koperasi, Usaha Kecil Menengah, Perindustrian dan Perdagangan Kota Mojokerto tahun 2022, berikut informasi dari kajian UMKM di kota tersebut.

**Tabel 1. 1 Jumlah UMKM Sesuai Bidangnya di Kota Mojokerto**

No	Jenis Bidang UMKM	Jenis Usaha	Jumlah
1	Kuliner	Usaha Mikro	2468
2	Kuliner	Usaha Kecil	52
3	Kuliner	Usaha Menengah	7
4	Fashion	Usaha Mikro	402
5	Fashion	Usaha Kecil	35
6	Fashion	Usaha Menengah	3
7	Produk Pertanian	Usaha Mikro	11
8	Produk Pertanian	Usaha Kecil	0
9	Produk Pertanian	Usaha Menengah	0
10	Kelontongan	Usaha Mikro	489
11	Kelontongan	Usaha Kecil	34
12	Kelontongan	Usaha Menengah	0
13	Furniture	Usaha Mikro	15
14	Furniture	Usaha Kecil	2
15	Furniture	Usaha Menengah	0
16	Bidang Lainnya	Usaha Mikro	802
17	Bidang Lainnya	Usaha Kecil	97
18	Bidang Lainnya	Usaha Menengah	11
<b>Total</b>			<b>4428</b>

**Sumber: BPS (Badan Pusat Statistik) Kota Mojokerto, 2022**

Berdasarkan pengamatan awal yang dilakukan peneliti di lokasi adalah ada banyak sekali persaingan bisnis di Kota Mojokerto. Peneliti akhirnya menemukan beberapa faktor yang bisa membuat usaha berhasil seperti bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan, kemampuan wirausaha dalam membangun sebuah usaha karena saat ini ada banyak

usaha yang dilakukan oleh orang-orang yang tidak memiliki kemampuan apa pun dan hanya mengandalkan naluri, dan yang terakhir adalah pengetahuan wirausaha. Tanpa pengetahuan, seorang wirausaha dipastikan tidak bisa membangun usahanya agar berhasil bersaing di pasaran.

Sejumlah penelitian terdahulu seperti “Pengaruh Pengetahuan Wirausaha dan Kepribadian Wirausaha Terhadap Kesuksesan Usaha” (Rahman, 2024) relevan dan terkait dengan penelitian yang telah dilakukan. Menurut penelitian, kepribadian dan kesuksesan perusahaan dipengaruhi secara positif dan signifikan oleh keahlian kewirausahaan. Kewirausahaan memiliki dampak yang menguntungkan dan krusial bagi keberhasilan dunia usaha. Variabel pengetahuan kewirausahaan merupakan variabel yang memiliki pengaruh paling kuat. Pengetahuan dan kepribadian kewirausahaan terbukti memberikan pengaruh yang baik dan substansial terhadap kinerja perusahaan berdasarkan pengujian gabungan atau simultan.

Menurut penelitian yang dikutip oleh Fagas (2023), “Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Kepribadian Wirausaha, dan Faktor Eksternal Terhadap Kesuksesan Bisnis di Z Suites Hotel” menemukan: (1) pengetahuan kewirausahaan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap kesuksesan bisnis di Z Suite Hotel Medan; (2) kepribadian wirausaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap kesuksesan bisnis di Z Suites Hotel Medan; dan (3) faktor eksternal memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan bisnis di Z Suites Hotel Medan. Selain itu keberhasilan perusahaan Z juga sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor independen.

MeIalui pemahaman mendalam terhadap penjelasan diatas, diharapkan dapat ditemukan strategi dan solusi yang dapat meningkatkan keberhasilan UMKM dalam memasarkan produknya, meningkatkan kemampuan wirausaha dalam menghadapi tantangan bisnis, serta meningkatkan pengetahuan yang relevan untuk bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Maka dari itu peneliti mengambil judul penelitian **“Pengaruh Strategi Pemasaran, Kemampuan dan Pengetahuan Wirausaha Terhadap Keberhasilan Membangun Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kota Mojokerto”** Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang signifikan bagi pengembangan UMKM di Kota Mojokerto dan dapat menjadi panduan bagi pemangku kekrusialan dalam mendukung pertumbuhan ekonomi lokal.

## **1.2 Rumusan Masalah**

1. Bagaimana pengaruh strategi pemasaran terhadap keberhasilan UMKM di Kota Mojokerto?
2. Bagaimana pengaruh kemampuan wirausaha terhadap keberhasilan UMKM di Kota Mjokerto?
3. Bagaimana pengaruh pengetahuan wirausaha terhadap keberhasilan UMKM di Kota Mojokerto?
4. Bagaimana pengaruh antara strategi pemasaran, kemampuan, dan pengetahuan wirausaha terhadap keberhasilan UMKM di Kota Mojokerto?



### **1.3 Tujuan**

1. Untuk mengetahui pengaruh strategi pemasaran terhadap keberhasilan UMKM di Kota Mojokerto.
2. Untuk mengetahui pengaruh kemampuan wirausaha terhadap keberhasilan UMKM di Kota Mojokerto.
3. Untuk mengetahui pengaruh pengetahuan wirausaha terhadap keberhasilan UMKM di Kota Mojokerto.
4. Untuk mengetahui pengaruh antara strategi pemasaran, kemampuan, dan pengetahuan wirausaha terhadap keberhasilan UMKM di Kota Mojokerto.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

#### **1. Manfaat Teoritis**

- a. Diharapkan penelitian ini dapat memberikan informasi dan bahan penelitian tambahan tentang UMKM.
- b. Ini akan digunakan sebagai referensi bagi penelitian lain yang ingin meneliti masalah yang terkait dengan penelitian ini.

#### **2. Manfaat Praktis**

- a. Bagi peneliti

Untuk meningkatkan pengetahuan peneliti dan untuk membandingkan informasi yang dibahas dalam kuliah atau teori dengan situasi di dunia nyata.

- b. Bagi UMKM yang diteliti

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi masukan bagi UMKM yang diteliti terkait bagaimana strategi pemasaran,

kemampuan wirausaha, dan pengetahuan wirausaha agar usaha yang dibangun berhasil. Selain itu, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi untuk menerapkan dan meningkatkan strategi yang efektif.

### **1.5 Batasan Masalah**

Pembatasan masalah diperlukan agar penelitian ini lebih fokus, efisien, berhasil, dan mampu diteliti lebih detail. Fakta peneliti hanya berkonsentrasi pada satu jenis sektor UMKM membatasi cakupan permasalahan yang mereka kaji dalam penelitian ini, yaitu UMKM di bidang kuliner. Kuliner saat ini banyak disukai oleh masyarakat dari semua kalangan usia, selain mencari makanan dan minuman yang enak, mereka juga mencari pengalaman kuliner yang unik dan berbeda.