

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kinerja usaha adalah sebuah hasil untuk menilai kemajuan dari suatu usaha yang dinilai melalui informasi keuangan dan non-keuangan (Pratiwi, 2019). Kemajuan suatu usaha dilihat melalui perkembangan usaha yang dilakukan pelaku usaha sehingga berdampak pada kinerja dari suatu usaha (Herman et al., 2018). Faktor yang mempengaruhi kinerja usaha terdiri atas faktor eksternal seperti sosial budaya, politik, ekonomi, kebijakan pemerintah, dan faktor internal seperti pemasaran, keuangan, dan SDM (Ambarwati, 2021).

Salah satu ukuran kinerja usaha adalah kinerja keuangan. Kinerja keuangan adalah sebuah hasil yang diperoleh dari suatu usaha pada periode waktu tertentu setelah bermacam kegiatan usaha yang telah dilaksanakan untuk memperoleh keuntungan secara efisien dan efektif (Pratiwi, 2019). Kinerja keuangan juga dapat menjadi dasar atas jalannya suatu usaha, karena dapat digunakan dalam melihat sumber daya mana yang dijalankan secara optimal dalam menghadapi perubahan kondisi lingkungan (Putri et al., 2022). Kinerja keuangan dapat diukur dalam bentuk hasil keuangan, seperti laba atas aset, laba atas ekuitas, laba atas investasi, produksi dalam hal jumlah barang yang terjual dan BOPO, pemasaran dalam hal efisiensi dan jumlah pelanggan (Hidayatulloh, 2020).

Kinerja keuangan dipengaruhi oleh bermacam-macam faktor. Penelitian oleh Zaiyyinur (2015) menyatakan bahwa orientasi usaha dan karakteristik pemilik

mempengaruhi kinerja keuangan usaha. Ismanto & Irawan (2018) juga menyatakan bahwa orientasi usaha, komitmen berwirausaha, hubungan dengan pelanggan, dan karakteristik pemilik mempengaruhi kinerja keuangan usaha. Selain itu, penelitian lainnya dilakukan oleh Putri (2022) mengatakan bahwa inklusi keuangan berpengaruh terhadap kinerja keuangan usaha.

Kemajuan usaha sangat tergantung pada kemampuan pemiliknya. Pemilik usaha berperan penting dalam menentukan strategi usaha, proses usaha, dan pembagian tugas manajerial, sehingga salah satu faktor penting untuk meningkatkan kinerja keuangan usaha dalam meningkatkan dan menjual yang dihasilkannya adalah karakteristik pemilik (Ismanto, 2018). Karakter pemilik merupakan kunci agar dapat memaksimalkan potensi dari usaha yang di jalankannya, serta memiliki pola pikir yang positif terhadap perubahan yang terjadi sehingga menciptakan daya pikir kreatif. Hartono dalam (Pamungkas & Hidayatulloh, 2019) mendefinisikan karakteristik pemilik sebagai sikap yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan, yaitu mempunyai kemauan yang kuat, keyakinan yang kuat terhadap kemampuan pribadi, tidak mudah putus asa, jujur dan bertanggung jawab, memiliki ketangguhan fisik dan mental, kerja keras, keuletan, berpikir kritis dan kreatif. Penelitian De Zoysa & Herath (2007) menunjukkan bahwa karakteristik pemilik yang inovatif, ambisius, dan bersemangat dalam menjalankan bisnisnya dapat lebih mudah mengembangkan atau meningkatkan bisnisnya, sehingga meningkatkan kinerja keuangan usaha. Sedangkan menurut (Sari et al., 2016) menyatakan bahwa karakteristik pemilik jika dilihat melalui kompetensi kewirausahaan yang mencerminkan pengetahuan dan

keampilan yang relatif dapat dipelajari dan ditingkatkan serta lebih mudah diamati berpengaruh negatif terhadap kinerja usaha.

Peningkatan kinerja keuangan usaha juga didukung oleh bagaimana hubungan suatu usaha dengan pelanggan. Salah satu faktor terpenting bagi keberlangsungan usaha ialah pelanggan, dengan adanya pelanggan usaha akan mampu untuk bertahan dalam menghadapi persaingan yang ketat (Sulaeman, 2015). Menjaga hubungan yang baik dapat diperoleh melalui kepuasan dan kepercayaan dari pelanggan sehingga dapat mendorong usaha untuk berinovasi (Irawan, 2018). Penelitian (Hadi, 2018) menunjukkan bahwa hubungan pelanggan yang baik membuat konsumen senang dan menciptakan loyalitas terhadap usaha sehingga dapat meningkatkan kinerja keuangan usaha. Oleh karena itu hubungan dengan pelanggan merupakan aspek penting dalam upaya meningkatkan penjualan produk dan meningkatkan kinerja penjualan (Ismanto, 2018).

Komitmen berwirausaha juga berperan penting untuk meningkatkan kinerja keuangan usaha. Seorang wirausahawan dan memajukan usaha membutuhkan komitmen tinggi untuk membangun dasar yang kokoh dalam menjalankan usaha, dan pemilik yang memiliki komitmen yang tinggi akan selalu berusaha untuk mengembangkan usahanya (Rauf, 2020). Keberhasilan dalam usaha sangat ditentukan dengan memiliki komitmen dalam menjalankan usaha. Suatu tekad dan keterikatan yang kuat untuk bergerak, membangun dan bertahan dalam kondisi apa pun merupakan komitmen dalam berwirausaha (Burhanudin, 2021). Komitmen pelaku usaha dalam menghadapi persaingan dalam usaha dapat meningkatkan kemampuan menciptakan keunggulan kompetitif, hal ini membuat komitmen

pemilik usaha memiliki pengaruh yang dalam kemajuan dan kemunduran usaha. (Ismanto & Irawan, 2018). Sahabudin (2012) menunjukkan bahwa komitmen kewirausahaan akan berpengaruh terhadap kinerja keuangan usaha.

Orientasi usaha juga dapat mempengaruhi kinerja keuangan usaha. Pemilik usaha yang memiliki orientasi usaha selalu memiliki upaya dan mengeksploitasi kesempatan untuk berinovasi dalam produknya sehingga dapat meningkatkan kinerja keuangan usaha tersebut (Ismanto & Irawan, 2018). Orientasi usaha berhubungan positif dengan pertumbuhan, keunggulan kompetitif dan kinerja yang unggul dari usaha. Untuk bersaing dalam persaingan ketat di tingkat domestik dan global, perusahaan harus mengkaji ulang strategi mereka dan menyesuaikannya sesuai dengan perubahan dan lingkungan yang dinamis. Pemilik usaha harus terus melakukan perubahan untuk menerapkan fleksibilitas dan mengembangkan *skill* mereka dalam berinovasi dan lebih bersaing untuk menjamin pertumbuhan dan keunggulan kinerja (Hussain et al., 2015). Menurut Lumpkin & Dess (2001), orientasi usaha memiliki lima ciri, yaitu inovasi, pengambilan risiko, otonomi, inisiatif dan agresivitas kompetitif. Pemilik yang inovatif untuk mempertahankan usahanya dengan selalu memberikan ide-ide baru terhadap usahanya, dan memiliki motivasi dalam mengelola usaha sehingga dapat mengembangkan *skill* dalam menjalankan usaha sehingga dapat meningkatkan keuntungan. Kreiser et al. (2013) menjelaskan dengan orientasi usaha yang baik, usaha juga akan membawa kinerja yang baik, sehingga orientasi usaha berpengaruh terhadap kinerja keuangan usaha.

Kinerja keuangan usaha juga dipengaruhi oleh inklusi keuangan (Yanti, 2019). Inklusi keuangan sangat dibutuhkan bagi suatu usaha karena memberikan

akses seluas-luasnya dan menghilangkan hambatan terhadap layanan keuangan, sehingga mendorong peningkatan ekonomi dan mengatasi kemiskinan (Putri et al., 2022). Akses permodalan yang masih terbatas merupakan salah satu rintangan usaha dalam mempertahankan usaha atau mengembangkan usahanya. Faktor terbatasnya akses masyarakat terhadap lembaga keuangan adalah tuntutan yang tinggi dari lembaga keuangan yang sulit dipenuhi oleh pelaku komersial, tingkat suku bunga tinggi, kesenjangan kemiskinan, manajemen yang tidak memadai oleh pelaku usaha, dan saluran distribusi yang terbatas oleh lembaga keuangan, sehingga penting untuk menerapkan inklusi keuangan (Nengsih, 2015). Berdasarkan Strategi Nasional Keuangan Inklusif, keuangan menjadi salah satu upaya dalam meningkatkan peluang dan akses kegiatan ekonomi untuk meningkatkan pembangunan ekonomi. Penelitian oleh Yanti (2019) menunjukkan bahwa inklusi keuangan dapat berdampak positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan suatu usaha jika diperkuat.

Kinerja keuangan dapat digunakan untuk menilai kinerja dari suatu UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah). UMKM ialah usaha yang paling banyak dikelola oleh masyarakat karena UMKM dalam memulai usahanya tidak memerlukan biaya yang banyak dan melahirkan peluang kerja untuk menciptakan lapangan kerja baru. UMKM di Indonesia sangat diperhatikan khusus oleh pemerintah dengan mengeluarkan UU No. 20 tahun 2008. Badan Pusat Statistik menyatakan bahwa pada tahun 2016, UMKM mempunyai andil sebanyak 60,34% terhadap PDB, menyerap 89,2% angkatan kerja, dan menyediakan 99% lapangan kerja (Hidayatulloh, 2020).

UMKM sangat membantu berbagai sektor perekonomian. Hal ini dapat dilihat dalam hal jumlah usaha maupun dalam hal menciptakan lapangan kerja. Jumlah UMKM di Indonesia pada tahun 2019 sebanyak 65,5 juta unit usaha atau 23,9% dari total penduduk Indonesia yang berjumlah 273 juta jiwa (Kemenkopukm, 2019). Berikut tabel jumlah UMKM Sumbar Menurut Badan Pusat Statistik di Sumatera Barat pada tahun 2018:

Tabel 1.1
Jumlah UMKM di Sumatera Barat Tahun 2018

No	KABUPATEN/KOTA	UMKM	Persentase
1	Kepulauan Mentawai	4.634	0,79%
2	Pesisir Selatan	42.496	7,24%
3	Solok	37.115	6,32%
4	Sijunjung	29.056	4,95%
5	Tanah Datar	45.237	7,71%
6	Padang Pariaman	43.576	7,42%
7	Agam	56.592	9,64%
8	Lima Puluh Kota	47.549	8,10%
9	Pasaman	25.981	4,43%
10	Solok Selatan	15.559	2,65%
11	Dharmasraya	22.409	3,82%
12	Pasaman Barat	38.574	6,57%
13	Padang	93.648	15,95%
14	Kota Solok	9.843	1,68%
15	Sawahlunto	8.719	1,49%
16	Padang Panjang	9.089	1,55%
17	Bukittinggi	24.193	4,12%
18	Payakumbuh	18.750	3,19%
19	Pariaman	13.946	2,38%

Sumber: BPS provinsi Sumatera Barat

Distribusi usaha pada provinsi Sumatera Barat yang paling banyak berada di kota Padang. Sebanyak 93.648 UMKM atau sekitar 15,95% UMKM yang berada di Sumatera Barat. Sedangkan Kabupaten Pesisir Selatan berada pada urutan keenam sebanyak 42.496 UMKM atau sekitar 7,24% UMKM yang berada di

Sumatera Barat. Sedangkan jumlah UMKM di kecamatan Ranah Pesisir pada tahun 2020 sebanyak 448 UMKM di antaranya 245 usaha kecil, 183 usaha mikro, dan 20 usaha menengah.

Dalam penelitian ini, peneliti memilih Ranah Pesisir karena UMKM di Ranah Pesisir merupakan salah satu pendapatan utama masyarakat Ranah Pesisir. Berdasarkan data dari BPS Kabupaten Pesisir Selatan, pendapatan UMKM di Ranah Pesisir sebesar 17,94% dari seluruh pendapatan masyarakat Ranah Pesisir. Rata-rata UMKM tidak memiliki laporan keuangan usaha dan pengelolaan keuangan usaha tidak dipisah dengan keuangan rumah tangga, sehingga pelaku usaha tidak mengetahui faktor yang mempengaruhi kinerja keuangan UMKM di Ranah Pesisir. Oleh sebab itu, diperlukan variabel lain untuk menilai kinerja keuangan UMKM yang ada di kecamatan Ranah Pesisir. Hal ini dapat dilakukan dengan cara menilai kinerja keuangan dengan mengukur peran karakteristik pemilik, hubungan dengan pelanggan, komitmen berwirausaha, orientasi usaha, dan inklusi keuangan.

Berdasarkan penjelasan di atas, penelitian ini akan membahas “Faktor yang mempengaruhi kinerja keuangan UMKM di Kecamatan Ranah Pesisir”

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang akan dibahas pada penelitian ini berdasarkan latar belakang di atas adalah:

1. Bagaimana pengaruh karakteristik pemilik terhadap kinerja keuangan UMKM?
2. Bagaimana pengaruh hubungan dengan pelanggan terhadap kinerja keuangan UMKM?
3. Bagaimana pengaruh komitmen berwirausaha terhadap kinerja keuangan UMKM?
4. Bagaimana pengaruh orientasi usaha terhadap kinerja keuangan UMKM?
5. Bagaimana pengaruh inklusi keuangan terhadap kinerja keuangan UMKM?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh karakteristik pemilik terhadap kinerja keuangan UMKM
2. Untuk mengetahui pengaruh hubungan dengan pelanggan terhadap kinerja keuangan UMKM
3. Untuk mengetahui pengaruh komitmen berwirausaha terhadap kinerja keuangan UMKM
4. Untuk mengetahui pengaruh orientasi usaha terhadap kinerja keuangan UMKM
5. Untuk mengetahui pengaruh inklusi keuangan terhadap kinerja keuangan UMKM

1.4 Manfaat Penelitian

a) Manfaat teoritis

Menjadi media untuk membangun kemampuan berpikir ilmiah, sistematis, dan dapat menjadi referensi serta menambah kajian tentang peran karakteristik pemilik, hubungan dengan pelanggan, komitmen berwirausaha, orientasi usaha dan inklusi keuangan terhadap kinerja keuangan UMKM.

b) Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini dapat digunakan untuk memberikan manfaat bagi pelaku UMKM tentang faktor yang mempengaruhi kinerja keuangan UMKM yaitu karakteristik pemilik, hubungan dengan pelanggan, komitmen berwirausaha, orientasi usaha dan inklusi keuangan.

1.5 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini akan membahas pengaruh karakteristik pemilik, hubungan dengan pelanggan, komitmen berwirausaha, orientasi usaha dan inklusi keuangan terhadap kinerja keuangan UMKM di kecamatan Ranah Pesisir.

1.6 Sistematika Penelitian

Bab 1: Pendahuluan

Pada bab ini menjelaskan tentang konsep-konsep dasar penelitian, yaitu: latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, ruang lingkup penelitian dan sistematika penelitian.

Bab II: Tinjauan Literatur

Pada bab ini berisi tentang teori mengenai variabel-variabel, penelitian terdahulu dan kerangka pemikiran serta hipotesis.

Bab III: Metodologi Penelitian

Membahas tentang desain penelitian, populasi dan sampel, jenis dan sumber data, definisi operasional variabel, serta teknis analisis.

Bab IV: Analisis dan Pembahasan

Bab ini menjelaskan tentang deskripsi objek penelitian yang digunakan, hasil pengolahan data yang diperoleh serta interpretasinya.

Bab V: Kesimpulan dan Saran

Bab ini memuat tentang kesimpulan yang diperoleh berdasarkan pengolahan data yang telah dilakukan, serta memuat saran yang berguna bagi pihak-pihak yang bersangkutan dan penelitian lainnya.

