

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **A. Kajian Teori**

##### **1. Daya Saing UMK**

Daya saing berkaitan dengan kemampuan suatu UMK untuk dapat menghasilkan suatu produk barang dan jasa yang memenuhi standar dunia internasional. Dalam hal ini, kemampuan suatu perusahaan dalam bersaing menciptakan suatu nilai tertentu dengan perusahaan lainnya. Hal tersebut didukung oleh Hitt,dkk dalam Handriani (2011: 53) yang mengemukakan bahwa daya saing usaha kecil adalah tingkat sampai sejauh mana suatu perusahaan dapat memenuhi permintaan pasar, baik domestik maupun internasional, dalam memproduksi barang dan jasa, dengan tetap mempertahankan atau meningkatkan pendapatan perusahaan dan karyawannya. Menurut Ada et al., (2013) daya saing UMK dapat meningkatkan nilai jual dalam persaingan bisnis.

Peningkatan daya saing UMK tersebut dilakukan agar dapat terus bertahan dalam lingkungan yan berubah dan persaingan bisnis yang kuat (Rostek, 2012). Menurut Sedangkan menurut Porter (1985: 102) mendefinisikan daya saing sebagai implementasi strategi dalam menciptakan nilai perusahaan dan tidak dilakukan oleh para pesaing dan sulit untuk ditirukan oleh pesaing. Daya saing global berkaitan erat dengan tingginya tingkat pembelajaran sosial dan kemampuan beralih pada teknologi baru .

Daya saing ditentukan oleh produktivitas dan strategi perusahaan, hubungan antara perusahaan dan lingkungan bisnis internal, sinergi tujuan

sosial dan ekonomi dan dipengaruhi juga oleh faktor-faktor yang berasal dari lingkungan eksternal (Porter, Michael E & Ketels, 2003). Pengaruh lingkungan eksternal pada UKM sangat kuat sehingga dapat mengubah lingkungan menjadi tidak pasti, persaingan tinggi, dan peraturan perlindungan lebih ketat (Bibu et al., 2009). Sementara itu, menurut (Donaldson & Donaldson, 2016) keunggulan bersaing dapat berasal dari ukuran ataupun kepemilikan asetnya.

Ada banyak faktor mempengaruhi keunggulan dari daya saing suatu perusahaan, faktor tersebut dapat berasal dari internal perusahaan maupun dari eksternal perusahaan. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Porter (1985: 25) yang menyatakan bahwa daya saing merupakan uraian dari cara-cara yang dilakukan oleh suatu perusahaan dalam memilih dan menerapkan suatu strategi generik guna mencapai dan melestarikan keunggulan bersaing. Strategi generik berasal dari analisis keuntungan suatu perusahaan yang berada dalam suatu industri. Menurut Handriani (2011: 53) Suatu perusahaan dikatakan memiliki daya saing yang baik ketika perusahaan tersebut memiliki pendapatan dengan tingkat tinggi meskipun situasi dan struktur industri sedang berada pada posisi yang kurang menguntungkan. Pendapat tersebut diperkuat dengan pendapat Elfahmi & Jatmika (2017: 447) yang menyatakan bahwa suatu industri dapat dikatakan memiliki daya saing jika memiliki tingkat produktivitas faktor secara keseluruhan sama atau lebih tinggi dibandingkan dengan pesaing asingnya.

Sementara itu, Tambunan (2009: 27) mengungkapkan sumber daya saing dan kelemahan UKM di Indonesia disebabkan karena modal kerja yang kurang, sulitnya pemasaran, terbatasnya akses sumber daya keuangan, rendahnya keterampilan dan manajemen teknologi, rendahnya produktivitas,

terbatasnya sumber daya produktif, terutama modal, teknologi, informasi dan pasar, lembaga dan organisasi koperasi yang berkualitas rendah dan kurangnya jaringan bisnis.

Strategi yang dapat digunakan dalam menghadapi persaingan dapat menggunakan strategi yang disebut dengan strategi generik. Adanya strategi generik ini memberikan dampak pada UMK berupa bagaimana usaha kecil beroperasi dengan biaya rendah atau terdiferensiasi. Untuk ukuran suatu daya saing tidak ada ukuran baku yang dapat dijadikan sebagai alat ukur, sebagaimana dikemukakan oleh Markovics dalam Widiastuti & Sulistyandari (2013: 6) tidak ada satu indikator pun yang bisa digunakan untuk mengukur daya saing, yang memang sangat sulit diukur.

Pendapat lain dikemukakan oleh Vojtovic (2017: 37) menyebutkan bahwa peningkatan daya saing dapat meliputi transfer inovasi dan teknologi baru, pertumbuhan produktivitas tenaga kerja, pengenalan pendekatan inovatif untuk produksi, pertumbuhan nilai tambah dan investasi pada penelitian dan pengembangan. Inovasi menjadi faktor modal daya saing yang meliputi inovasi teknologi, pemasaran, manajemen, organisasi, komunikasi dan lain-lain Sorin Manole et al., (2014: 124). daya saing memiliki indikator berupa harga, kualitas, kemajuan teknologi, kompleksitas penawaran, pengemasan, iklan dan promosi penjualan, frekuensi peluncuran produk terbaru, jaringan usaha, layanan, kualitas layanan, harga layanan, ketentuan garansi dan merek produk (Nisipeanu 2013: 179).

Peningkatan daya saing UMK dapat dilakukan dengan meningkatkan penerapan strategi bersaing yang tepat. Strategi bersaing yang tepat dapat diketahui ketika para pelaku usaha mengerti dan memahami lingkungan

bisnis yang dijalankannya. Hal tersebut seperti yang disebutkan oleh Kuncoro (2009) yang menyatakan bahwa seorang pelaku usaha perlu memahami lingkungan persaingan sebagai arena pencarian keunggulan kompetitif. Sebagai usaha dalam membangun keunggulan kompetitif dan menciptakan lebih banyak nilai maka dapat mengandalkan sumber daya, kemampuan serta jaringan usaha yang dimiliki (Dutta & Folta, 2016). Mengacu pada beberapa pendapat tersebut, dapat diketahui bahwa daya saing merupakan suatu kemampuan dari sebuah usaha dalam menghasilkan barang dan jasa yang dapat memenuhi standar pasar penjualan baik itu yang berasal dari pasar domestik maupun pasar internasional. Berdasarkan pemaparan beberapa ahli dapat diketahui bahwa daya saing dapat diukur dengan berbagai indikator diantaranya harga, kualitas produk, kualitas layanan, pertumbuhan produktivitas tenaga kerja, frekuensi peluncuran produk baru, pertumbuhan nilai tambah dan investasi pada penelitian dan pengembangan.

## **2. Modal Usaha**

Modal usaha merupakan salah satu komponen penting yang dapat mendukung berjalannya suatu usaha. Sebagaimana yang dikatakan oleh Colombo et al., (2019: 1) bahwa modal usaha dianggap sebagai sumber keuangan usaha bagi para wirausaha. Modal usaha menjadi salah satu faktor fundamental ketika menjalankan usaha dan merupakan sumber keuangan yang baik bagi UMK (Memba et al., 2012), sebab besar atau kecilnya suatu modal akan memengaruhi tingkat perkembangan suatu usaha. Seperti yang dikatakan oleh Bambang dalam Purwanti (2012: 18) besar kecilnya modal akan memengaruhi perkembangan usaha dalam pencapaian pendapatan.

Sementara itu, menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia mengartikan modal usaha sebagai uang pokok yang dipakai untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya; harta benda yang dapat digunakan untuk menghasilkan sesuatu yang dapat menambah kekayaan. Dengan kata lain, modal didefinisikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan usaha atau bisnis. Riyanto (2010: 19) mengartikan modal usaha sebagai ikhtisar neraca suatu perusahaan yang menggunakan modal konkrit dan abstrak.

Sumber modal usaha dapat berasal dari modal sendiri, bantuan dari pemerintah ataupun lembaga keuangan yang bersifat bank dan non-bank. Menurut Manyani (2014), sumber modal ada yang berasal dari internal dan eksternal. Sumber modal yang berasal dari internal meliputi investasi pemilik, pinjaman dari keluarga atau teman, laba ditahan dan hasil penjualan dari asset tetap. Sedangkan sumber modal yang berasal dari eksternal beberapa diantaranya adalah pinjaman hutang dari bank, leasing, kredit perdagangan dan investasi dari perusahaan yang lebih besar. Modal yang dapat digunakan dalam suatu usaha memiliki beberapa macam, diantaranya sebagai berikut.

1. Modal Sendiri. Modal sendiri merupakan modal yang dimiliki oleh pemilik usaha tersebut yang terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah dari saudara dan lain sebagainya.
2. Modal Pinjaman. Modal pinjaman merupakan modal yang diperoleh dari pihak lain dan biasanya bersifat hutang dengan adanya waktu jatuh tempo dalam pembayarannya.
3. Modal Patungan. Modal patungan didapatkan dengan cara menggabungkan modal sendiri dengan modal orang lain.

Modal usaha sebenarnya tidak hanya berbentuk uang namun juga dapat berupa barang. Para Konsultan membagi jenis modal usaha menjadi 2 macam, yaitu modal tangible dan modal intangible. Modal tangible merupakan modal usaha yang memiliki wujud nyata dan dapat disentuh. Sedangkan modal intangible merupakan modal yang memiliki wujud tidak nyata, seperti ide-ide kreatif. Namun secara umum modal usaha memiliki 3 bagian yaitu sebagai berikut.

1. Modal investasi. Modal investasi merupakan salah satu modal usaha yang harus dikeluarkan oleh pengusaha dapat dipakai dalam jangka waktu panjang.
2. Modal kerja. Modal kerja adalah modal usaha yang harus dikeluarkan pengusaha untuk membuat atau membeli persediaan barang dagangan.
3. Modal operasional. Modal operasional yaitu modal usaha yang dikeluarkan untuk membayar biaya operasi perusahaan setiap bulannya.

Uraian tersebut menjelaskan bahwa modal usaha merupakan harta benda yang dimiliki oleh pelaku usaha untuk menjalankan kegiatan usahanya dengan tujuan memperoleh laba atau keuntungan yang optimal. Selain itu juga diharapkan dapat mengembangkan dan meningkatkan kinerja dari usaha tersebut sehingga dapat meningkatkan daya saing usahanya. Hal ini seperti hasil penelitian yang dilakukan oleh (Guo & Jiang, 2013) yang menemukan bahwa modal usaha mampu memengaruhi kinerja perusahaan menjadi lebih baik. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Monika & Sharma (2015: 468) bahwa modal usaha memberikan kontribusi untuk pengembangan teknologi, pertumbuhan ekonomi dan lapangan kerja. Seperti yang diungkapkan oleh

(Paglia & Harjoto, 2014) bahwa modal usaha memberikan dampak positif pada penjualan bersih dan pertumbuhan lapangan kerja. Dan menurut Puwanti (2012: 23) menyebutkan bahwa modal usaha dapat diukur menggunakan indikator-indikator berupa modal syarat yang digunakan untuk membuka usaha, besarnya modal awal yang digunakan (pribadi), besarnya modal dari eksternal dan hambatan yang dihadapi untuk mendapatkan sumber modal.

### **3. Sikap Kewirausahaan**

Sikap kewirausahaan merupakan sebuah pola pikir atau cara pandang dari seseorang mengenai sesuatu hal berkaitan dengan usaha yang dijalankan. Qiu dalam Schierjott et al. (2018: 4) mendefinisikan sikap kewirausahaan sebagai domain sikap khusus ke arah praktik dan proses yang berkaitan dengan peluang bisnis dan cara-cara baru yang digunakan dalam pemecahan masalah. Sedangkan Menurut Gaddam (2008) sikap kewirausahaan merupakan suatu kecenderungan untuk bereaksi secara afektif dalam menyikapi resiko yang akan dihadapi dalam suatu bisnis diukur menggunakan skala sikap berwirausaha. Sementara menurut Hantoro dalam Furon (2017: 36) menyebutkan bahwa sikap kewirausahaan adalah suatu sikap yang dimiliki oleh seorang wirausahawan yang berkemauan keras dan pantang menyerah berkeyakinan kuat atas kekuatan pribadi, jujur dan bertanggung jawab, memiliki ketahanan fisik dan mental, tekun dan ulet, bekerja keras serta memiliki pemikiran yang konstruktif dan kreatif.

Sikap kewirausahaan menjadi salah satu faktor penting dalam menjalankan suatu usaha, sebab sikap kewirausahaan dapat menunjukkan

tingkat kognisi akan menjawab pertanyaan apa yang diperkirakan atau dipersepsikan mengenai objek kewirausahaan. Sikap kewirausahaan dipengaruhi oleh nilai-nilai pribadi dari seseorang tersebut (Liñán et al., 2011) dan dapat dilatih dengan pendidikan dan pelatihan (Fayolle & Gailly, 2015). Nilai-nilai personal tersebut berkaitan dengan motivasi, keputusan mengambil risiko, pemikiran terbuka, kreativitas dan mengejar tujuan (Dollinger et al., 2007). Hal tersebut ditandai dengan adanya keyakinan dalam diri individu yang menjalankan usaha harus percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, pengambilan resiko dan suka tantangan, kepemimpinan, keorisinalan, dan berorientasi pada masa depan usaha yang dijalanannya.

Sikap kewirausahaan menjadi komponen penting dari manusia, yakni sebagai latar belakang dalam mengambil sebuah keputusan (Holland & Shepherd, 2013). Sikap kewirausahaan akan membuat seorang individu memiliki pemikiran yang berorientasi ke depan dan maju, bersifat prestatif dan tidak mudah terlena akan hal-hal yang telah berlalu dan tidak ingin berlarut dengan hal-hal yang bersifat sejarah yang hanya memberikan kenyamanan sesaat. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Jardon & Martos (2012) bahwa sikap kewirausahaan merupakan modal bagi manusia dapat meningkatkan kepercayaan diri, komitmen, reputasi dan sebagai modal relasional. Sikap kewirausahaan yang dimiliki oleh seseorang dapat menjadi indikator kemampuan seseorang dalam mengelola usaha yang dijalaninya Dewi dan Christina (2017: 2). Hal tersebut didukung oleh Octavia et al., (2017: 41) yang menyatakan bahwa keberhasilan suatu usaha terjadi karena dipengaruhi oleh sikap kewirausahaan dan kompetensi wirausaha yang



dimiliki oleh pelaku usaha. Hal serupa diungkapkan oleh Dewi dan Christina (2017: 55) yang menyebutkan bahwa sikap wirausaha memengaruhi kinerja dari organisasi. Bahkan, Draghici et al., (2014: 209) menyebutkan bahwa salah satu penyebab terjadinya kegagalan kegiatan usaha yaitu karena sedikitnya upaya meningkatkan sikap kewirausahaan.

Sikap kewirausahaan dengan demikian dapat diartikan sebagai kecenderungan yang ada dalam diri seorang wirausaha untuk melakukan sesuatu hal dalam rangka menghadapi dunia usaha yang dijalaninya dengan berdasarkan pada nilai-nilai tertentu. Seseorang yang memiliki sikap kewirausahaan yang tinggi akan memiliki kemauan dan keyakinan yang kuat untuk dapat mencapai tujuan serta memenuhi kebutuhan hidupnya. Ada beberapa ciri dan sifat dari seseorang yang memiliki sikap kewirausahaan, diantaranya seperti yang diungkapkan oleh Thomas W. Zimmer (2008: 7-10) adalah sebagai berikut.

1. Hasrat akan tanggung jawab. Seorang wirausaha yang memiliki sikap kewirausahaan akan merasa bertanggung jawab penuh terhadap hasil usaha yang telah dilakukan.
2. Lebih menyukai resiko menengah. Seorang wirausaha yang memiliki sikap kewirausahaan akan selalu mempertimbangkan resiko yang hendak diambil dan tidak mengambil resiko secara tanpa pertimbangan
3. Meyakini kemampuannya untuk sukses. Seorang yang memiliki sikap kewirausahaan akan memiliki keyakinan dan optimistis yang kuat atas kemampuannya untuk sukses.
4. Keinginan mendapatkan umpan balik dengan segera.

5. Memiliki tingkat energi yang tinggi.
6. Berorientasi pada masa depan. Seorang wirausaha akan lebih memikirkan apa yang hendak dilakukannya esok dibandingkan memikirkan apa yang telah dilakukannya kemarin.
7. Memiliki keterampilan berorganisasi.
8. Menilai prestasi lebih tinggi daripada uang.
9. Memiliki komitmen yang tinggi.
10. Memiliki toleransi terhadap ambiguitas. Seorang wirausaha pada umumnya memiliki tingkat toleransi yang tinggi terhadap situasi yang selalu berubah dan ambigu dari lingkungan kerjanya.
11. Fleksibilitas. Seorang wirausaha akan memiliki kemampuan alam beradaptasi yang cepat terhadap perubahan permintaan dari pelanggan dan bisnis yang dilakukannya.
12. Keuletan. Seorang wirausaha tidak akan gentar dalam menghadapi hambatan, rintangan ataupun kekalahan yang menghalanginya mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Ada beberapa faktor yang dapat memengaruhi sikap kewirausahaan dari seorang wirausahawan. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Mardiningsih, dkk (2003: 16-18) yang menyatakan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi sikap kewirausahaan seseorang yaitu sebagai berikut.

1. Kemauan, keuletan dan ketekunan.
2. Kemampuan dan keahlian.
3. Kesempatan.

4. Disiplin
5. Berani menghadapi risiko dan ketidakpastian
6. Kesadaran sosial dan kemerdekaan
7. Modal atau pendanaan

Berdasarkan uraian beberapa ahli tersebut di atas maka dapat diketahui bahwa sikap kewirausahaan merupakan suatu kecenderungan atau pola pikir seorang pelaku usaha terhadap suatu hal dalam rangka menghadapi tantangan dunia usaha yang dijalankannya berdasarkan pada nilai-nilai tertentu. Dengan demikian, seseorang yang memiliki sikap kewirausahaan akan mengetahui orientasi atau tujuan dari usaha yang dilakukannya. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Gloss et al., (2017: 33) bahwa sikap kewirausahaan membantu menentukan tingkat orientasi usaha dari perusahaan. Indikator seorang wirausaha yang memiliki sikap kewirausahaan yang tinggi diantaranya; berani mengambil risiko, memiliki kemauan dan keuletan yang tinggi, berorientasi pada masa depan, disiplin, memiliki komitmen yang tinggi, bertanggung jawab, memiliki semangat tinggi serta memiliki kemampuan yang cepat dalam beradaptasi dengan hal-hal baru.

#### **4. Jaringan Usaha**

Jaringan usaha merupakan salah satu faktor pendukung keberhasilan UMK. Menurut Wijanarko & Susila (2016: 77) jaringan diartikan sebagai organisasi yang mengatur koordinasi serta mewujudkan kerjasama antar unsur dalam organisasi. Jaringan usaha dapat berupa unit usaha dan juga non-unit usaha. Sifat dari jaringan usaha ini yaitu formal dan non informal. Jaringan usaha diharapkan dapat menjadi alat untuk mengatasi persoalan

terkait terbatasnya sumber daya usaha. Adanya saling keterlibatan unit usaha lain atau yang disebut dengan jaringan akan sangat membantu kegiatan usaha produsen, dari kegiatan produksi hingga kegiatan pemasaran produk yang ditawarkan oleh produsen tersebut. Jaringan usaha menyediakan akses pada sumber daya dan keterampilan, memperluas skala ekonomis dalam operasi, menambah pengetahuan dan kemampuan serta menjaga kestabilan pasar Eberhard & Craig (2013). Jaringan usaha menjadi salah satu faktor untuk dapat meningkatkan daya saing usahanya menjadi lebih baik. Hal tersebut sebagaimana yang diutarakan oleh Lestari et al., (2015) Daya saing usaha yang lebih tinggi dapat dicapai melalui jaringan usaha karena para pelaku usaha dapat melakukan spesialisasi sehingga usaha lebih efisien, menekan biaya-biaya transaksi, dan meningkatkan fleksibilitas karena adanya rekanan yang terpercaya.

Sementara itu menurut Anderson, et.al. dalam Mohebi & Farzollahzade (2014: 21) menyebutkan bahwa jaringan usaha merupakan hubungan bisnis yang terdiri dari satu atau lebih jaringan dan memiliki elemen berupa pemain, aktivitas serta sumber pada jaringan. Adanya jaringan usaha dapat meningkatkan kegiatan bisnis yang ada sehingga dapat mengembangkan dan memperluas bisnis. Jaringan usaha akan membantu para pelaku UMK untuk dapat meningkatkan keuntungan ekonominya melalui sistem klastering. Sebagaimana dikemukakan oleh Tambunan (2009: 43) yang menyatakan bahwa keuntungan ekonomi dapat dicapai jika klaster UMK memiliki jaringan internal dan eksternal yang berkembang secara baik. Jaringan usaha dapat berkembang di dalam ataupun diluar klaster sebab

jaringan usaha memungkinkan para pengusaha memanfaatkan keunggulan dan fleksibilitas pada skala ekonomi dan ruang lingkup pasar yang lebih besar Adane (2018: 199). Manfaat adanya klastering yakni dapat memberikan pengetahuan baru, wawasan, perspekti dan informasi teknologi baru, mengungkap perubahan dalam permintaan pasar serta penyesuaian komposisi produk yang dihasilkan (Li et al., 2013).

Jaringan usaha menjadi faktor strategis untuk dapat melakukan pengembangan ide-ide dan inovasi terbaru, dimana inovasi menjadi kunci untuk dapat menciptakan keunggulan kompetitif Skarpova & Grosova (2015: 63). Suatu inovasi bisnis dan keunggulan kompetitif tidak terlepas dari adanya perusahaan lain Ahmad & Kitchen (2008: 21). Jaringan bisnis menjadi elemen yang penting bagi UKM guna mendapatkan keunggulan kompetitif. Selain itu, UKM memiliki tingkat ketergantungan yang tinggi dengan entitas eksternal dan untuk meningkatkan kinerjanya harus ada kerjasama dengan mitra lain (Lin & Lin 2016: 1780). Pendapat yang sama diungkapkan oleh Lechner & Leyronas (2012) bahwa jaringan usaha memberikan dampak positif terhadap kinerja perusahaan.

Jaringan bisnis sebagai bentuk hubungan antara pelanggan, pemasok, pesaing dan pemerintah Nyuur et al., (2016: 3-4). Sedangkan Mu et al., (2017: 337) menyebut jaringan bisnis sebagai usaha dalam mendapatkan mitra jaringan, kemudian mengelola hubungan dengan jaringan dan memanfaatkan hubungan jaringan tersebut. Thornton et al., (2014: 951-966) mengoperasionalkan jaringan bisnis kedalam empat konstruksi yaitu; perolehan informasi, peluang yang memungkinkan, mobilisasi sumber daya

yang mengikat kuat dan mobilisasi sumber daya yang lemah mengikat. Keempat konstruksi tersebut dijelaskan sebagai berikut.

1. Perolehan informasi. Perolehan informasi mengacu pada kecenderungan perusahaan dalam memanfaatkan adanya hubungan yang lemah dan kuat untuk memperoleh informasi yang diinginkan untuk membuat suatu keputusan.
2. Peluang yang memungkinkan. Peluang ini berkaitan dengan kesadaran perusahaan dalam bertindak untuk merasakan peluang dengan bertinteraksi secara strategis dengan pihak terkait dalam sebuah jaringan bisnis.
3. Mobilisasi sumber daya yang kuat. Adanya mobilisasi sumber daya yang kuat dimanfaatkan oleh perusahaan dalam menyesuaikan, mentransfer serta menyatukan sumber daya yang saling terkait untuk menghadapi tantangan perusahaan yang dihadapi.
4. Mobilisasi sumber daya yang lemah. Mobilisasi sumber daya yang lemah mengacu pada mobilisasi sumber daya dan hubungan perusahaan yang kurang baik.

Membangun jaringan usaha merupakan suatu hal yang menyenangkan dimana sekelompok orang yang memiliki visi misi yang sama berkumpul dan saling membantu. Beberapa jaringan usaha yang efektif bagi UMK diantaranya sebagai berikut.

1. Jaringan dengan perusahaan berskala besar
2. Jaringan bisnis online
3. Jaringan bisnis *face to face*

4. Jaringan bisnis dalam domain teknologi informasi
5. Jaringan bisnis melalui sosial media. (Fiati, 2016: 59)

Berdasarkan uraian maka dapat diketahui bahwa jaringan usaha merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan daya saing perusahaan atau untuk mendapatkan keunggulan kompetitif suatu usaha. Dengan adanya jaringan usaha akan membantu para pelaku usaha untuk dapat mengembangkan ide serta pemasaran produk yang dihasilkannya. Dimana dalam hal ini ada beberapa hal yang dapat dijadikan sebagai indikator pengukuran dari jaringan usaha diantaranya; perolehan jaringan usaha dan informasi (kuantitas jaringan usaha yang dimiliki), hubungan dengan jaringan usaha yang dapat menciptakan peluang, manfaat yang diperoleh dengan adanya jaringan usaha.

#### **5. Pemanfaatan Teknologi Informasi**

Teknologi informasi merupakan bagian yang mengelola dan menggunakan teknologi dalam kegiatan produksi suatu organisasi untuk mencapai produktivitas yang tinggi Onu et al., (2014). Teknologi informasi sebenarnya bukanlah sebuah istilah yang baru. Teknologi informasi menurut Rahmana (2009: 13) didefinisikan sebagai teknologi yang digunakan untuk mengolah dan menyebarkan data dengan menggunakan perangkat keras dan lunak, komputer, komunikasi dan elektronik digital. *Information Technology Association of America* (ITAA) mendefinisikan teknologi informasi sebagai suatu studi, perancangan, pengembangan, implementasi, dukungan ataupun manajemen sistem yang berbasis komputer.

Teknologi informasi tidak hanya digunakan untuk mengolah dan menyebarkan data, namun juga dapat digunakan untuk mendapatkan, menyusun, menyimpan serta memanipulasi data dengan berbagai cara agar mendapat informasi yang akurat, relevan dan tepat waktu. Informasi berkualitas yang dihasilkan oleh teknologi informasi digunakan sebagai alat strategis dalam pengambilan keputusan baik itu oleh perorangan, bisnis maupun pemerintahan. Pemanfaatan teknologi informasi dalam bidang bisnis dapat menunjang pergerakan bisnis menjadi lebih cepat, tepat dan efisien dalam bertukar informasi pada era globalisasi masa kini. Hal tersebut selaras dengan pendapat yang dikemukakan oleh Adeosun et al., (2008: 47-51) menyatakan bahwa penggunaan teknologi informasi dapat memberikan nilai positif bagi strategi manajemen yang berkaitan dengan aspek komunikasi, akses informasi, pengambilan keputusan, manajemen data *knowledge management* pada sebuah organisasi. Teknologi informasi mengacu pada segala sesuatu yang berkaitan dengan teknologi komputasi, seperti jaringan, perangkat keras, perangkat lunak, internet dan orang-orang yang bekerja menggunakan teknologi ini Srikala & Kumar (2011: 1024).

Pemanfaatan teknologi informasi digunakan sebagai alat untuk menyelesaikan pekerjaan dari karyawan dan untuk mencapai tujuan bisnis yang telah ditentukan oleh sebuah pelaku usaha. Hal tersebut diperkuat dengan pendapat yang dikemukakan oleh Ph & Stefan (2012: 74) yang menyatakan bahwa teknologi informasi membantu dalam mengelola dan mengoptimalkan proses bisnis dan memastikan otomatisasi kegiatan personel



pengelolaan sumber daya dan meningkatkan kualitas kegiatan perusahaan serta memastikan pengelolaan informasi penting untuk mengambil keputusan.

Sebagaimana yang diterangkan oleh Rachman, dkk (2018: 121) bahwa pemanfaatan teknologi informasi dapat mendukung kegiatan suatu perusahaan berupa peningkatan produktivitas, mengurangi biaya operasional, meningkatkan pengambilan keputusan, meningkatkan hubungan dengan pelanggan serta dapat mengembangkan strategi perusahaan. Lebih lanjut, Rahmana, dkk menambahkan bahwa penggunaan teknologi informasi pada UKM diantaranya yakni; banyaknya komputer yang dimiliki oleh UKM, bidang penggunaan teknologi informasi di UKM, level penggunaan internet di UKM.

Pemanfaatan teknologi informasi pada era globalisasi seperti saat ini, membantu mengurangi hambatan yang berkaitan dengan jarak ataupun letak geografis sehingga para pelaku UKM dapat dengan mudah memperluas pangsa pasar bagi produknya. Bazhenova et al., (2012: 73) mengungkapkan bahwa teknologi informasi pada UKM berdampak pada proses manajemen bisnisnya sebagai fokus utama. Menurut Rana (2013: 432) menyebutkan bahwa teknologi informasi telah mampu mengubah operasi perusahaan dengan bertujuan untuk menghasilkan produk dengan kualitas, jumlah, harga dan waktu yang tepat. Meskipun demikian, penggunaan teknologi informasi pada UMK memerlukan upaya yang besar dari para penggunanya yang perlu belajar cara penggunaan sistem dan fungsinya untuk mendapatkan nilai manfaat yang lebih besar (Korpelainen & Kira, 2010). Namun disisi lain pemanfaatan teknologi informasi juga memberikan dampak yang negatif.

Sebab kemunculan teknologi informasi menyebabkan meningkatnya pengangguran dan kurangnya keamanan kerja.

Berdasarkan uraian di atas bahwa pemanfaatan teknologi informasi dalam UMK memberikan dukungan untuk perusahaan dalam meningkatkan keunggulan kompetitif dan dapat bersaing dengan menggunakan sistem informasi. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Ungerman et al., (2018: 134) bahwa penggunaan teknologi informasi dan komunikasi membantu bisnis dalam meningkatkan daya saing dan mendorong bisnis ke arah kegiatan bisnis yang lebih berkualitas tinggi. Kebermanfaatan sistem informasi tidak hanya dirasakan bagi konsumen, namun juga dapat dirasakan oleh konsumen dengan kemudahan dalam memperoleh informasi dan mendapatkan barang tersebut. Pemanfaatan teknologi informasi pada UKM dapat dilihat dengan indikator berupa; kuantitas perangkat komputer yang dimiliki, bidang pemanfaatan teknologi informasi dan intensitas/level penggunaan teknologi informasi.

## **B. Penelitian Relevan**

1. Mulyanto, Dwi. 2016. *Strategi Penguatan Daya Saing Pengrajin Tempe Di Dusun Kauman, Sepande, Candi Sidoarjo. Economic Journal of Narotama University*. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa dalam memperkuat daya saing suatu UMK memerlukan strategi-strategi khususnya di beberapa bidang yaitu; strategi sumber daya manusia, produksi, keuangan dan antisipasi terhadap peraturan pemerintah. Persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu penggunaan variabel daya saing sebagai variabel dependent dalam penelitian.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Purwanti, Endang pada tahun 2012 dengan judul *Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan UMKM Di Desa Dayaan Dan Kalilondo Salatiga*. Penelitian tersebut menunjukkan hasil bahwa karakteristik wirausaha dan modal usaha baik secara parsial maupun simultan berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha, sedangkan untuk strategi pemasaran secara parsial tidak berpengaruh secara signifikan namun secara simultan berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha dari UMKM di desa Dayaan dan Kalilondo. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yakni terdapat pada Variabel Modal usaha sebagai salah satu variabel yang digunakan dalam penelitian.
3. Penelitian yang dilakukan oleh Liliana Dewi dan Sonata Christian, yang dilakukan pada tahun 2017 dengan judul *The Effect Of Entrepreneurial Attitude And Manager's Business Ability On SMEs Organizational Performance*. Penelitian tersebut menunjukkan hasil bahwa sikap kewirausahaan berpengaruh pada kinerja organisasi UKM, sedangkan kemampuan bisnis tidak berpengaruh sama sekali. Terdapat kesamaan variabel yang digunakan dalam penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu penggunaan variabel sikap kewirausahaan sebagai variabel independent dalam penelitian.
4. Penelitian yang dilakukan oleh Kristianto, Wheny pada tahun 2012 dengan judul *Penggunaan Teknologi Informasi di Usaha Kecil dan Menengah (Studi Pada Usaha Kecil Menengah di Wilayah Gedong Meneng)*. Hasil

penelitian menunjukkan bahwa tingkat penggunaan teknologi komputer dikalangan UKM cukup tinggi. Namun, tingkat penggunaan internet masih sangat rendah sehingga penggunaan teknologi informasi oleh UKM belum dapat optimal dalam memberikan nilai pengembangan bisnis dan hal-hal strategis lainnya. Persamaan antara penelitian yang telah dilaksanakan dengan penelitian yang akan dilaksanakan yakni pada variabel penggunaan teknologi informasi pada ukm.

5. Penelitian yang dilakukan oleh Karel, Skokan, Pawliczek Adam & Piszczur Radomír pada tahun 2013. Penelitian yang berjudul *Strategic Planning And Business Performance Of Micro, Small And Medium-Sized Enterprises* tersebut menunjukkan hasil bahwa lengkapnya dokumen strategis yang berupa manajemen dan rencana strategi memberikan dampak positif pada kriteria kinerja bisnis dari UKM.
6. Penelitian yang dilakukan oleh Ludmila, Škar pová & Grosová Stanislava yang dilakukan pada tahun 2015 dengan judul *The Application of Business Network Approach for Small and Medium Enterprises (SME) with regard to their Buying Behavior*, menunjukkan hasil bahwa penerapan pendekatan jaringan bisnis memiliki efek positif dan dapat memperkuat posisi perusahaan di pasar serta dapat meningkatkan daya saing dari perusahaan. persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yakni terdapat pada penggunaan variabel jaringan bisnis sebagai salah satu variabel independennya.
7. Penelitian yang dilakukan oleh Mohebi, Mohammad Mehdi & Sakineh Farzollahzade. Penelitian yang dilakukan pada tahun 2014 dengan judul

*Improving Competitive Advantage and Business Performance of SMEs by Creating Entrepreneurial Social Competence* menunjukkan hasil bahwa adanya pengaruh yang kuat dari kompetensi sosial kewirausahaan pada jaringan bisnis, keunggulan bersaing, dan kinerja bisnis Usaha Kecil Menengah (UKM). Persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan yakni mengenai lingkup variabel penelitian yang berkaitan dengan jaringan bisnis dan daya saing dari sebuah UKM.

8. Penelitian yang dilakukan oleh Tambunan, Tulus T.H pada tahun 2011 dengan judul *Development of Micro, Small and Medium Enterprises and Their Constraints: A Story from Indonesia*, dimana menunjukkan hasil bahwa pangsa PDB dari UMKM lebih besar dibandingkan dari usaha besar (UB), tetapi hal itu lebih disebabkan oleh jumlah UMKM yang sangat banyak, sedangkan produktivitasnya rendah. Kendala-kendala utamanya adalah mahal nya bahan baku, kesulitan pemasaran, dan keterbatasan modal.

### **C. Kerangka Berpikir**

#### **1. Pengaruh Modal Usaha terhadap Daya Saing UMK Kripik Belut**

##### **Godean**

Peningkatan daya saing UMK dapat dilakukan dengan berbagai strategi. Faktor yang memengaruhi dari daya saing UMK bermacam-macam, diantaranya modal usaha, sikap kewirausahaan, jaringan usaha dan pemanfaatan teknologi informasi. Modal usaha yang merupakan faktor dasar dalam menjalankan suatu usaha, tak jarang modal menjadi kendala atau persoalan yang harus dihadapi oleh para pelaku usaha. Berdasarkan

wawancara yang dilakukan kepada pengusaha kripik belut bahwa modal usaha yang dimiliki antar-para pengusaha berbeda-beda. Dan sumber modal usaha yang dimiliki pun berbeda-beda, sebagian berasal dari dana pribadi ada sebagian yang berasal dari pinjaman baik dari lembaga keuangan ataupun dari perseorangan yang telah dikenal dengan dekat. Sedikitnya modal yang dimiliki oleh pelaku usaha akan membuat terbatasnya gerak pelaku usaha untuk mengembangkan dan meningkatkan daya saing usahanya terutama dalam tingkat pendapatan usaha. Hal tersebut didukung oleh pendapat yang diungkapkan oleh Bambang dalam Purwanti (2012: 18) bahwa besar kecilnya suatu modal usaha akan memberikan pengaruh pada perkembangan usaha dalam hal pencapaian pendapatan. Dan hal sebaliknya, ketika suatu usaha memiliki modal yang besar maka akan dengan mudah meningkatkan daya saingnya terutama dalam hal kuantitas produksi dan akan berpengaruh pada peningkatan pendapatan usaha.

Modal usaha tidak hanya mampu meningkatkan daya saing usaha dari aspek pendapatan, tetapi juga berperan dalam meningkatkan kinerja inovasi UMK. Hal tersebut sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Sun, Zhao, & Sun, 2018: 1) yang menyatakan bahwa modal usaha memberikan pengaruh yang signifikan terhadap kinerja inovasi terutama untuk industri yang memiliki ketergantungan yang tinggi terhadap pendanaan eksternal, intensitas penggunaan teknologi tinggi serta memiliki perlindungan aset yang baik.

## **2. Pengaruh Sikap Kewirausahaan terhadap Daya Saing UMK Kripik Belut Godean**

Sikap kewirausahaan dari pelaku usaha atau pemilik akan memengaruhi tingkat daya saing UMK yang ada. Sebab sikap kewirausahaan dari pemilik menunjukkan tingkat kognisi dari pemilik dalam mengelola usahanya. Sikap kewirausahaan dari pelaku usaha bersifat positif maka usaha yang dijalani akan dalam kondisi baik dan akan terus mengalami peningkatan baik itu dari sisi kualitas maupun kuantitas yang akan berdampak pada meningkatnya daya saing dari UMK itu sendiri. Sikap kewirausahaan akan memengaruhi seorang pengusaha dalam menjalankan usahanya. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Wijaya (2008: 102) menyebutkan bahwa sikap berwirausaha memberikan pengaruh yang positif terhadap perilaku berwirausaha. Sementara itu, menurut (Angulo-Guerrero et al., 2017) nilai-nilai personal dan sikap berwirausaha dapat meningkatkan hasil inovatif dalam UMK. Dragichi, et.al. (2014: 209) mengatakan bahwa sikap kewirausahaan dan persepsi kewirausahaan memiliki dampak positif pada kegiatan kewirausahaan. Dengan demikian, hal tersebut dapat meningkatkan daya saing dari setiap usaha yang dilakukan

## **3. Pengaruh Jaringan Usaha Terhadap Daya Saing UMK Kripik Belut Godean**

Jaringan usaha turut serta dalam mengembangkan usaha yang dimiliki sehingga memiliki daya saing baik pula. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Jarillo dalam Lestari (2015: 2) bahwa daya saing usaha yang lebih

tinggi dapat dicapai melalui jaringan usaha karena para pelaku usaha dapat melakukan spesialisasi sehingga usaha lebih efisien, menekan biaya-biaya transaksi, dan meningkatkan fleksibilitas karena adanya rekanan yang terpercaya. Hal tersebut terjadi sebab adanya kerjasama yang baik antara unit usaha satu dengan yang lain. Jaringan sangat penting bagi UKM yang memiliki sumber daya terbatas dan memiliki ketergantungan dengan sumber daya perusahaan lain (Skarpova & Grosova, 2015). Jaringan usaha yang dimiliki maka dapat membantu para pelaku UMK untuk mengatasi permasalahan sumber berdaya produksinya. Menurut Setyawan Agus, Isa, et.al (2015) bahwa jaringan bisnis dan hubungan mitra menjadi salah satu sumber daya saing UMK.

#### **4. Pengaruh Pemanfaatan Teknologi Informasi Terhadap Daya Saing UMK Kripik Belut Godean**

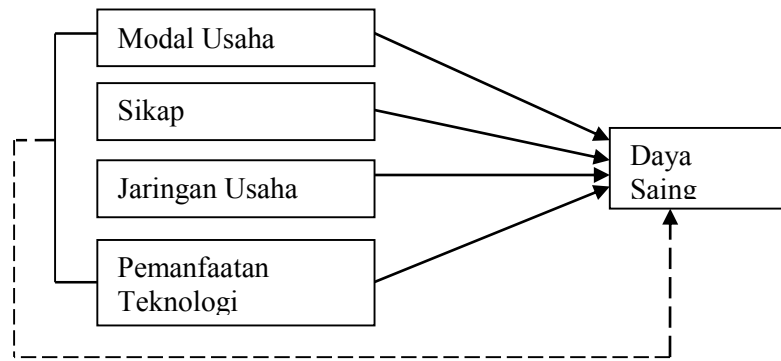
Pemanfaatan teknologi informasi akan meningkatkan pertukaran informasi dalam jumlah yang besar sehingga dapat meningkatkan transformasi bisnis dan daya saing dari usaha yang dijalani. Pemanfaatan teknologi informasi menjadi salah satu strategi yang dapat digunakan dalam meningkatkan daya saing UMK. Hal tersebut sesuai hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Rahmana (2009: 14) bahwa salah satu strategi untuk meningkatkan daya saing UMK adalah dengan memanfaatkan teknologi informasi. Perkembangan teknologi informasi seperti saat ini akan memberikan dampak yang positif pada daya saing usaha kripik belut yakni dengan melakukan penjualan secara online sehingga produk akan lebih dikenal oleh masyarakat yang lebih luas dan pelanggan dan



pendapatan pun akan bertambah. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Colin et al., (2015: 833) yang menunjukkan bahwa penggunaan teknologi informasi komputer dapat memfasilitasi penanganan sumber daya informasi (bahan) dan menghindari keterlambatan, mengurangi biaya serta memupuk daya saing.

#### **5. Pengaruh Secara Simultan Modal Usaha, Sikap Kewirausahaan, Jaringan Usaha dan Pemanfaatan Teknologi Informasi Terhadap Daya Saing UMK Kripik Belut Godean**

Tambunan (2009: 27) mengungkapkan lemahnya daya saing UMKM karena modal kerja yang kurang, sulitnya pemasaran, terbatasnya akses sumber daya keuangan, rendahnya keterampilan dan manajemen teknologi, rendahnya produktivitas, terbatasnya sumber daya produktif, terutama modal, teknologi, informasi dan pasar, lembaga dan organisasi koperasi yang berkualitas rendah dan kurangnya jaringan bisnis. Para pengusaha Kripik Belut Godean merasakan persoalan-persoalan tersebut. Permasalahan tersebut diatas menjadi beberapa faktor yang memengaruhi daya saing UMKM kripik belut ditengah persaingan pasar. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Wignaraja & Jinjark (2015) yang menyatakan bahwa rendahnya partisipasi UMKM dalam pasar global diakibatkan karena keterbatasan sumber daya seperti keuangan, informasi, kapasitas manajemen dan teknologi serta akses terhadap informasi pasar. Namun dalam penelitian ini difokuskan untuk mengangkat isu mengenai persoalan yang berkaitan dengan modal usaha, sikap kewirausahaan, jaringan usaha dan pemanfaatan teknologi informasi.



**Gambar 1. Paradigma Penelitian**

Keterangan:

- > : Pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial/sendiri—sendiri
- - - - -> : Pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara simultan

#### **D. Hipotesis**

1. Ada pengaruh modal usaha terhadap daya saing UMK Kripik Belut Godean di Kabupaten Sleman
2. Ada pengaruh sikap kewirausahaan terhadap daya saing UMK Kripik Belut Godean di Kabupaten Sleman
3. Ada pengaruh jaringan usaha terhadap daya saing UMK Kripik Belut Godean di Kabupaten Sleman
4. Ada pengaruh pemanfaatan teknologi informasi terhadap daya saing UMK Kripik Belut Godean di Kabupaten Sleman.
5. Ada Pengaruh simultan modal usaha, sikap kewirausahaan, jaringan usaha, dan pemanfaatan teknologi informasi terhadap daya saing UMK Kripik Belut Godean di Kabupaten Sleman.