

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Usaha Mikro Kecil dan Menengah

1. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah

“Pengertian mengenai Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) telah tercantum di dalam UU No. 20 tahun 2008, yaitu:”¹⁵

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perorangan atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana di atur dalam undang-undang ini
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang dari suatu perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.
- c. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan perusahaan yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimilikinya, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar

¹⁵Salfira Pristi Wulandari, “Pengaruh Modal, potensi pasar dan inovasi Produk Terhadap kinerja UMKM di Desa Ketanon Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung” *skripsi Fakultas Ekonomi*, UNPKediri, 2015, Hlm. 6-7

dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang.

“Berdasarkan UU No. 20 tahun 2008 pada bab IV pasal 16 mengenai Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menetapkan kriteria UMKM sebagai berikut”:¹⁶

- a. Kriteria usaha Mikro: (a) memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk bangunan rumah dan tempat usaha. Atau (b) memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).
- b. Kriteria usaha kecil: memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai paling banyak Rp.500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan lebih dari Rp.300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) atau paling banyak Rp.2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- c. Kriteria usaha menengah: memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000,- (dua milyar lima

¹⁶Eki Ashabul Hamid, “Pengaruh Kepemimpinan dan Inovasi terhadap Kinerja UMKM di Kabupaten” *skripsi fakultas Ekonomi*, universitas Andalas, 2017, Hlm. 2

ratus juta rupiah) sampai paling banyak Rp.50.000.000.000,- (lima puluh milyar rupiah).

2. Jenis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

UMKM meliputi berbagai sektor bisnis, seperti:¹⁷

- a. Pertanian
- b. pertambangan dan penggalian
- c. industri manufaktur
- d. listrik, gas dan air bersih
- e. bangunan
- f. perdagangan, hotel dan restoran
- g. transportasi dan telekomunikasi
- h. keuangan, penyewaan dan jasa

sektor industri terbagi lagi menjadi beberapa bagian, yaitu makanan, minuman dan tembakau, tekstil, pakaianjadi dan alas kaki, kayu dan produk-produk kayu, kertas percetaan dan publikasi, serta kimia (termasuk pupuk). Adapula produk dari karet, semen dan produk-produk mineral non logam, produk-produk dari besi dan baja, alat-alat transportasi, mesin dan peralatannya, serta olahan lainnya.

3. Kelebihan dan Kekurangan UMKM

Kelebihan dari usaha mikro, kecil dan menengah adalah dapat menjadi dasar pengembangan kewirausahaan, dikarenakan organisasi internal sederhana ini dapat meningkatkan ekonomi kerakyatan/padat

¹⁷ Tulus Tambunan, *UMKM di Indonesia*, (Jakarta: Galia Indonesia, 2009), Hlm. 51

karya (lapangan kerja) yang berorientasi pada ekspor dan substitusi impor (struktur industri dan perolehan devisa). Selain itu UMKM aman bagi perbankan dalam memberikan kredit karena bergerak di bidang usaha yang cepat menghasilkan. UMKM juga mampu memendekkan rantai distribusi, lebih fleksibel dan adaptif dalam pengembangan usaha.¹⁸

Kekurangan dari usaha mikro, kecil dan menengah adalah rendahnya kemampuan sumber daya manusia (SDM) dalam kewirausahaan dan manajerial yang menyebabkan munculnya ketidak efisienan dalam menjalankan proses usaha. Terdapat pula masalah keterbatasan keuangan yang menyulitkan dalam pengembangan berwirausaha. Ketidakmampuan dalam aspek pasar, keterbatasan pengetahuan produksi teknologi, prasarana dan sarana, dan ketidak mampuan menguasai informasi juga merupakan kekurangan yang kerap terjadi dalam UMKM.

B. Modal Usaha

1. Pengertian Modal Usaha

Modal menurut Khasmir ialah sesuatu yang diperlukan untuk membiayai operasi perusahaan mulai dari berdiri sampai beroperasi, modal terdiri dari uang dan tenaga.¹⁹

Pengertian Modal usaha menurut kamus besar bahasa Indonesia, modal usaha ialah uang yang digunakan sebagai pokok atau induk untuk berdagang, melepas uang, dan harta benda (uang atau barang, dsb) yang

¹⁸ Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil dalam Wadah Inkubator Bisnis*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009), Hlm. 2

¹⁹Salfira Pristi Wulandari, "Pengaruh Modal, potensi pasar dan inovasi Produk Terhadap kinerja UMKM di Desa Ketanon Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung" *skripsi Fakultas Ekonomi*, UNPKediri, 2015, Hlm. 7

dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan.²⁰

Modal usaha dapat diartikan sebagai dana yang digunakan untuk menjalankan usaha agar tetap berjalan. Modal usaha juga dapat diartikan dari berbagai segi, yaitu modal pertama kali ketika membuka usaha, modal untuk perluasan usaha, modal untuk melakukan usaha sehari-hari.²¹

Sebelum memulai membuka usaha sebaiknya mengenal terlebih dahulu jenis permodalan yang dibutuhkan dalam usaha. Dengan mengetahui jenis permodalan dengan baik diharapkan anda paham dalam hal menyediakan modal dan alokasinya dengan berjalannya suatu usaha.²²

2. Jenis-jenis modal usaha

Jenis modal dalam usaha dibagi menjadi dua, kedua modal tersebut merupakan dua jenis modal yang berbeda kegunaannya. Berikut ini merupakan penjelasan mengenai kedua modal tersebut:²³

- a. Modal investasi merupakan modal awal yang diperlukan untuk investasi awal usaha. modal investasi di keluarkan untuk membeli kebutuhan usaha yang tetap atau harta tetap. Modal investasi sebuah usaha pada dasarnya sama dengan kebutuhan awal usaha agar usaha dapat berjalan. Tetapi, untuk tiap-tiap jenis usaha tersebut tentu kebutuhan modal investasinya akan berbeda satu sama lain. Misalnya

²⁰Kartika Putri, Ari Pradanawati, Bulan Prabawani, "Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha dan peran *Business Development service* Terhadap Pengembangan Usaha" *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, UNDIP, 2014, Hlm. 4

²¹Sari Juliasty, *Cerdas Mendapatkan dan Mengelola Modal Usaha*, (Jakarta: BALAI PUSTAKA, 2009), Hlm. 4

²²Wulan Ayodya, *Cara Jitu Hitung Modal Usaha*, (Jakarta: PT Elex Media Komputinto, 2010), Hlm. 9

²³*Ibid*, Hlm. 11

modal investasinya usaha dibidang kuliner seperti rumah makan tentu akan berbeda dengan kebutuhan modal investasi di bidang usaha jasa seperti salon.

- b. Modal kerja merupakan modal yang dibutuhkan untuk membiayai operasional usaha. Modal kerja dibagi menjadi dua jenis biaya yaitu modal tetap (biaya pengeluaran tetap setiap bulannya) dan modal variable (biaya pengeluaran tidak tetap setiap bulan yang mungkin disebabkan karena order tambahan atau pekerjaan tambahan). Dalam usaha modal usaha digunakan untuk belanja bahan baku, gaji pegawai, pembayaran listrik, biaya transportasi, dan sebagainya.

3. Manfaat Modal Usaha

Manfaat dari kedua jenis modal usaha diatas dapat dijabarkan sebagai berikut:²⁴

- a. Modal kerja, dikenal juga dengan harta lancar yang lebih identik dengan modal yang berbentuk uang, yang digunakan untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran produksi atau kegiatan operasional seperti:
 - 1) Membeli bahan baku atau bahan pembantu;
 - 2) Membayar gaji;
 - 3) Biaya listrik, air, internet, telepon;
 - 4) Biaya transportasi;
 - 5) Biaya administrasi umum.

²⁴ Sari Juliasty, *Cerdas Mendapatkan dan Mengelola Modal Usaha*. (Jakarta: BALAI PUSTAKA, 2009), Hlm. 4

- 6) Modal investasi (aset), dikenal dengan harta tetap merupakan uang yang dikeluarkan untuk membeli barang-barang. Apabila usaha yang dijalankan berupa produksi maka dialokasikan untuk membeli peralatan dan mesin-mesin produksi. Apabila usaha dibidang jasa, biasanya investasi dalam bentuk sewa atau membeli tempat serta peralatan yang mendukung usaha.

4. Sumber-Sumber Modal Usaha

Sumber-sumber modal usaha bisa di dapatkan dari modal sendiri, dan modal pinjaman dari lembaga keuangan baik bank ataupun non-bank:²⁵

- a. Modal sendiri, modal sendiri merupakan dana yang disiapkan oleh pengusaha dalam memulai dan mengembangkan usaha yang berasal dari tabungan yang disisihkan dari penghasilan dimasa lalu, baik disimpan dalam rumah ataupun bank dalam bentuk tabungan atau deposito. Bias juga modal sendiri berasal dari penjualan barang yang menumpuk di gudang ataupun barang berharga lainya yang disimpan.
- b. Modal pinjaman. Lembaga keuangan merupakan badan usaha yang berfungsi menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pinjaman. Lembaga keuangan terdiri atas lembaga keuangan bank dan non-bank. Lembaga keuangan non bank,

²⁵ *Ibid*, Hlm. 5

seperti koperasi simpan pinjam yaitu koperasi dengan bidang usaha pelayanan tabungan dan pinjaman untuk anggotanya.

Adapun peraturan perundang-undangan yang berlaku yaitu:²⁶

- 1) UU No. 7 Tahun 1992 diubah dengan UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan;
- 2) UU No. 2 Tahun 1992 tentang asuransi;
- 3) UU No. 11 tentang dana pensiun;
- 4) UU No. 8 Tahun 1996 tentang pasar modal;
- 5) UU No. 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia.

Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam cara memperoleh modal usaha:²⁷

- a. Struktur permodalan: modal sendiri dan modal pinjaman
- b. Pemanfaatan modal tambahan
- c. Hambatan dalam mengakses modal eksternal
- d. Keadaan usaha setelah menanamkan modal

5. Hubungan Modal Usaha dengan Pengembangan UMKM

Bambang rianto yang mengatakan bahwa modal merupakan faktor yang paling penting dalam melakukan usaha, besar atau kecilnya modal yang di gunakan dapat mempengaruhi perkembangan usaha dan

²⁶*Ibid*, Hlm. 7

²⁷Kartika Putri, Ari Pradanawati, Bulan Prabawani, “Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha dan peran *Business Development service* Terhadap Pengembangan Usaha” *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, UNDIP, 2014, Hlm. 5

pencapaian pendapatannya.²⁸ Modal ini merupakan pondasi awal dimana bisnis akan dibangun. Modal usaha merupakan salah satu aspek yang harus ada dalam kegiatan berwirausaha.²⁹ Namun, permasalahan klasik yaitu modal keuangan (finansial) muncul di urutan pertama bagi pengusaha mikro, kecil, dan menengah tidak sebatas modal uang, tetapi juga dalam hal keahlian tenaga kerja, teknologi sarana produksi, pemasaran serta prasarana lainnya.

Tidak bisa dipungkiri bahwa modal usaha memang dibutuhkan untuk memulai suatu usaha. Hanya saja kebutuhan modal usaha ditentukan jumlahnya oleh besar kecilnya skala usaha. Jika ingin membuka usaha dengan skala mikro tentunya kebutuhan modal relative kecil. Sementara itu, jika ingin membangun usaha berskala menengah keatas tentunya nilai modal bergantung pada besarnya usaha yang diinginkan.

C. Produktivitas

1. Pengertian Produktivitas

Produktivitas diartikan sebagai hubungan antara hasil nyata maupun fisik (barang/jasa) dengan masukan yang sebenarnya. Secara fisiologis

²⁸ Endang purwanti, "Pengaruh karakteristik Wiraysaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan UMKM Di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga" *Jurnal Among Makarti*, Stie Ama Salatiga, 2012, vol.5 No.9

²⁹ *Ibid*, Hlm. 4

produktivitas memiliki arti pandangan hidup dan sikap mental yang selalu berusaha untuk meningkatkan mutu kehidupan.³⁰

Menurut Kurniawan produktivitas merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan output yang diinginkan dengan dasar umum ekonomi, efisiensi dan optimalisasi sumber daya yang ada sehingga mampu menghasilkan laba.

Menurut Ambar Teguh Sulistiyani dan Rosidah produktivitas menyangkut hasil Akhir yakni seberapa besar hasil akhir yang diperoleh di dalam proses produksi.³¹

Dari beberapa pengertian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa produktivitas ialah kemampuan menghasilkan suatu barang dan jasa dari berbagai faktor produksi yang digunakan untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas pekerja yang dihasilkan dari suatu perusahaan.

2. Indikator Produktivitas

Menurut Edy Sutrisno Ada beberapa indikator untuk mengukur produktivitas, diantaranya:³²

- a. Kemampuan, mempunyai kemampuan untuk melaksanakan tugas. Kemampuan seorang karyawan sangat bergantung pada keterampilan yang dimiliki serta profesionalisme karyawan dalam bekerja.

³⁰ Sri Wahyuni, Ari Pradanatawati, Wahyu Hidayat, "Pengaruh Tingkat Pengalaman Usaha, Produktivitas dan Inovasi Terhadap Pengembangan Usaha Kulit Lumpia" *jurnal ilmu administrasi bisnis*, UNDIP, 2015, Hlm. 5

³¹ Salfira Pristi Wulandari, "Pengaruh Modal, potensi pasar dan inovasi Produk Terhadap kinerja UMKM di Desa Ketanon Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung" *skripsi Fakultas Ekonomi*, UNPKediri, 2015, Hlm. 7

³² Sisca, Erbin Candra, dkk, *Teori Teori Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Yayasan Kita Menulis, 2020), Hlm. 60

- b. Meningkatkan hasil yang dicapai, berusaha untuk meningkatkan hasil yang dicapai. Hasil merupakan salah satu yang dapat dirasakan baik oleh yang mengerjakan maupun yang menikmati hasil pekerjaan tersebut.
- c. Semangat kerja, ini merupakan usaha untuk lebih baik dari hari kemarin.
- d. Pengembangan diri, senantiasa mengembangkan diri untuk meningkatkan kemampuan kerja.
- e. Mutu, selalu berusaha untuk meningkatkan mutu lebih baik dari hari kemaren. Mutu merupakan hasil pekerjaan yang dapat menunjukkan kualitas kerja seorang pegawai.
- f. Efisiensi, perbandingan antara hasil yang dicapai dengan keseluruhan sumber daya yang digunakan. Masukan ataupun keluaran merupakan aspek produktivitas yang memberikan pengaruh yang cukup signifikan bagi karyawan.

Produksi merupakan kegiatan atau proses menghasilkan barang atau jasa. Sedangkan produktivitas adalah kemampuan atau daya dalam menghasilkan barang atau jasa. Produksi menitik beratkan bagaimana menghasilkan barang atau jasa. Sedangkan produktivitas berhubungan dengan banyaknya barang atau jasa yang dihasilkan dari produksi.

Selanjutnya, Simamora menyatakan beberapa indikator dari produktivitas kerja karyawan, yaitu: kuantitas kerja, kualitas kerja, dan

ketepatan waktu. Dari uraian tentang indikator produktivitas kerja sebelumnya, maka dapat dinyatakan beberapa indikator produktivitas kerja i, diantaranya:³³

- a. Efisiensi, merupakan perbandingan terbaik antara input dan output.
- b. Efektivitas, tercapainya tujuan dengan cepat dan tepat. Berbeda dengan efisiensi yang berorientasi pada input, maka efektivitas lebih berorientasi kepada output (hasil atau tujuan).
- c. Kualitas kerja, merupakan mutu yang dihasilkan oleh pegawai sesuai dengan standar operasional yang telah ditentukan organisasi. Mututina mengatakan kualitas kerja sumberdaya manusia mengacu pada pengetahuan (knowledge), keterampilan (skill), dan kemampuan (ability).
- d. Kuantitas kerja, jumlah atau volume (isi) pekerjaan yang dapat dihasilkan oleh seorang pegawai dalam satu periode tertentu.
- e. Ketepatan waktu, yaitu kesesuaian pencapaian target kerja pegawai dengan waktu yang telah ditentukan.

3. Hubungan Produktivitas dengan Pengembangan UMKM

Produktivitas merupakan kemampuan menghasilkan suatu barang dan jasa dari berbagai faktor produksi yang digunakan untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas pekerja yang dihasilkan dari suatu perusahaan. Sehingga dalam pengembangan usaha khususnya bidang

³³ Sisca, Erbin Candra, dkk, *Teori Teori Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Yayasan Kita Menulis, 2020), Hlm. 61

usaha mikro tentu produktivitas mempunyai pengaruh yang cukup berarti, dalam mengembangkan usahanya wirausaha harus mampu menghasilkan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen serta mampu memenuhi permintaan konsumen agar usaha yang dijalani mampu bertahan dan berkembang.

D. Inovasi

1. Pengertian Inovasi

Menurut Saraswati dan Riani inovasi merupakan suatu usaha yang dilakukan oleh seseorang atau perusahaan dengan maksud untuk meningkatkan penjualan dengan melakukan pembuatan produk baru atau memberi sentuhan baru dari sistem produksi dan penjualan.³⁴

Menurut Kusumawati inovasi merupakan suatu cara yang dilakukan untuk pengembangan produk baru, karena hal tersebut merupakan faktor utama bagi keberlangsungan suatu usaha dengan cara mengetahui apa yang dibutuhkan oleh konsumen secara maksimal serta meminimalkan waktu masuk produk kedalam pasar.³⁵

Sedangkan Mariana EH menulis inovasi dapat diartikan sebagai suatu ide, hal-hal yang praktis, metode, cara-cara, dari manusia yang diamati

³⁴ Bidayatul Hidayah, "Pengaruh keahlian Pemilik dan Inovasi Terhadap Daya saing Melalui Kinerja Studi kasus pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sektor Usaha Industri Pengolahan di Kabupaten Wonogiri" *Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam*, IAIN Surakarta, 2018, Hlm. 22

³⁵ *Ibid*, Hlm. 23

atau dirasakan sebagai suatu yang baru bagi seseorang atau masyarakat yang digunakan untuk mencapai tujuan atau memecahkan masalah.³⁶

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa tidak ada perbedaan yang mendasar antara satu dengan yang lain yang berbeda hanyalah susunan kalimatnya saja.

inovasi adalah aktivitas yang terkonsep, serta ide menyelesaikan masalah dengan membawa nilai ekonomis bagi perusahaan dan nilai sosial untuk masyarakat. Jadi inovasi merupakan sesuatu yang sudah ada kemudian di perbarui agar mendapat nilai lebih. Berangkat dari hal kecil kemudian menerima segala kritik saran yang diberikan oleh pelanggan, karyawan, maupun lingkungan.

2. Indikator Inovasi

Lukas dan Farell menjelaskan adanya beberapa indikator inovasi, diantaranya:³⁷

- a. Perluasan lini (*line extensions*) yaitu produk yang dihasilkan perusahaan tidaklah benar benar baru, tetapi relative baru untuk sebuah pasar.
- b. Produk baru (*me too product*) yaitu produk baru bagi perusahaan tetapi tidak baru bagi pasar.

³⁶ Suranto, *Inovasi Manajemen Pendidikan di Sekolah Kiat Tiju Mewujudkan Sekolah Nyaman Belajar*, (Surakarta: CV Oase Group, 2019), Hlm.76

³⁷ Rika devi kurniasari, "Pengaruh Inovasi Produk, Kreativitas Produk, Dan Kualitas Produk Terhadap Keunggulan Bersaing", *Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta*, 2018, Hlm. 32

3. Atribut Inovasi

Menurut Rogers inovasi memiliki atribut, diantaranya:³⁸

- a. Keuntungan relative: sebuah inovasi harus memiliki keunggulan dan nilai lebih dibandingkan dengan inovasi sebelumnya. Selalu ada sebuah nilai kebaruan yang melekat dalam inovasi yang menjadi ciri yang membedakannya dengan yang lain.
- b. Kesesuaian: inovasi juga sebaiknya memiliki sifat yang kompatibel atau kesesuaian dengan inovasi yang digantinya. Hal ini dimaksudkan agar inovasi yang lama tidak serta merta dibuang begitu saja. Selain Karena alasan faktor biaya yang sedikit, namun juga inovasi yang lama menjadi bagian dari proses transisi ke inovasi terbaru. Selain itu juga dapat memudahkan proses adaptasi dan proses pembelajaran terhadap inovasi itu secara lebih cepat.
- c. Kerumitan: dengan sifatnya yang baru maka inovasi mempunyai tingkat kerumitan yang boleh jadi lebih tinggi dibandingkan dengan inovasi sebelumnya. Namun demikian, karena sebuah inovasi menawarkan cara yang lebih baru dan lebih baik, maka tingkat ini pada umumnya tidak menjadi masalah penting.
- d. Kemungkinan dicoba: inovasi hanya bisa diterima apabila telah teruji dan terbukti mempunyai keuntungan atau nilai dibandingkan dengan inovasi yang lama. Sehingga sebuah produk inovasi harus melewati fase “uji public” dimana setiap orang atau pihak

³⁸ *Ibid*, Hlm. 33

mempunyai kesempatan untuk menguji kualitas dari sebuah inovasi

- e. Kemudahan diamati: sebuah inovasi harus juga mudah diamati, dari segi bagaimana sebuah inovasi bekerja dan menghasilkan sesuatu yang lebih baik.

4. Ciri-Ciri Inovasi

Inovasi mempunyai empat ciri yaitu:³⁹

- a. Khusus/ciri khas artinya suatu ide dapat dikategorikan dalam inovasi bila memiliki ciri khas yang spesifik.
- b. Ide kebaruan artinya suatu ide yang belum pernah di publikasikan atau diungkapkan oleh orang lain sebelumnya.
- c. Dilaksanakan melalui program yang terencana artinya suatu inovasi dilakukan melalui perencanaan secara matang dengan program yang jelas dan tidak tergesa-gesa.
- d. Memiliki tujuan, artinya inovasi merupakan ide yang dieksekusi secara sengaja dan terencana dengan tujuan tertentu.

5. Strategi Inovasi

Menurut porter, strategi inovasi merupakan suatu strategi yang berusaha mengembangkan produk dan jasa yang berbeda dari pesaingnya. Focus utamanya terletak pada usaha menawarkan sesuatu yang baru dan berbeda.⁴⁰

³⁹ Ali chaerudin, dkk. *SUMBER DAYA MANUSIA: Pilar Utama Kegiatan Operasional Organisasi*, (jawa barat: CV Jejak, 2020), Hlm. 481

⁴⁰ Kurniasari, *Pengaruh Inovasi Produk...*, Hlm. 35

6. Hubungan Inovasi dengan Pengembangan UMKM

Inovasi merupakan salah satu faktor yang penting dalam pengembangan usaha, karena dengan melakukan inovasi yang menciptakan ide ide baru konsumen akan tertarik. Dengan inovasi, seorang pengusaha UMKM menciptakan baik sumberdaya yang ada dengan peningkatan nilai potensi untuk menciptakan sesuatu yang belum ada menjadi ada.⁴¹

E. Karakteristik Wirausaha

1. Pengertian Karakteristik Wirausaha

Karakter mengandung beberapa arti, yaitu: suatu kualitas positif yang dimiliki seseorang sehingga membuatnya menarik dan atraktif; reputasi seseorang; dan seseorang yang memiliki kepribadian eksentrik. Dalam kamus poerdarminta, karakter diartikan sebagai tabiat; watak; sifat kejiwaan; akhlak; atau budi pekerti yang membedakan seseorang dengan orang yang lain. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa karakter ialah proses mengukir atau memahat jiwa sedemikian rupa, sehingga berbentuk unik, menarik, dan berbeda atau dapat dibedakan dengan orang lain.⁴²

Wirausaha adalah orang yang mengorganisasi dan mengarahkan usaha baru. Wirausaha berani mengambil resiko yang terkait dengan proses pengelola usahanya. Kebanyakan dari mereka yang belajar menjadi

⁴¹ Titian Agustina, *Kebangkitan Pengusaha UMKM*, (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2017), Hlm. 149

⁴² Yuyus suryana, kartib bayu, *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*, (Jakarta: Kencana Prenanda Media Grup, 2011), Hlm. 50

wirausaha, selalu mengikuti dan mempelajari keberhasilan para wirausaha yang berpengalaman. Mungkin mereka telah mengagumi keberhasilan seseorang, kerabat, kawan, atau dari orang tua.⁴³

Pada umumnya wiraswastawan memiliki sifat yang sama. Mereka adalah orang yang memiliki tenaga, keinginan untuk terlibat dalam peluang inovatif, kemampuan untuk menerima tanggung jawab pribadi dalam mewujudkan suatu peristiwa dengan cara yang mereka pilih dan keinginan untuk berprestasi yang sangat tinggi.⁴⁴

Mc.chelland dalam penelitian Wiratmo karakteristik wiraswastawan adalah keinginan untuk berprestasi, keinginan untuk bertanggung jawab, referensi kepada resiko-resiko menengah, persepsi pada kemungkinan berhasil, rangsangan oleh umpan balik, aktivitas enerjik, orientasi kemasa depan, keterampilan dalam pengorganisasian, sikap terhadap uang.⁴⁵

Menurut yuyus Suryana dan Katib Bayu karakteristik wirausaha ialah mereka yang mendirikan, mengelola, mengembangkan dan melembagakan usahanya sendiri.⁴⁶

Wirausaha sudah seharusnya mengenali titik-titik kelemahannya, untuk melakukan tindakan positif. Wirausaha memerlukan kebebasan untuk memilih dan bertindak menurut persepsinya sendiri.

⁴³ Iwan Shalahudin, Dkk, *Prinsip-Prinsip Dasar Kewirausahaan*, (Yogyakarta: DEEPUBLISH, 2018), Hlm. 84

⁴⁴Kartika Putri, Ari Pradanawati, Bulan Prabawani, "Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha dan peran *Business Development service* Terhadap Pengembangan Usaha" *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, UNDIP, 2014, Hlm. 3

⁴⁵ Ibid.,, Hlm. 3

⁴⁶Salfira Pristi Wulandari, "Pengaruh Modal, potensi pasar dan inovasi Produk Terhadap kinerja UMKM di Desa Ketanon Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung" *skripsi Fakultas Ekonomi*, UNPKediri, 2015, Hlm. 7-8

Widiyanto dan Miftahul dalam penelitiannya mengungkapkan bahwa karakteristik wirausaha mempengaruhi keberhasilan suatu usaha. Jadi di perlukan karakteristik wirausaha yang baik untuk menjalankan suatu usaha agar dapat berkembang dengan baik.

2. Ciri-Ciri Karakteristik Wirausaha

Adapun ciri-ciri karakteristik wirausaha ialah sebagai berikut:⁴⁷

- a. Pemecahan masalah, wirausaha mempunyai pemahaman yang ingin mereka cari dan dengan cepat dapat menyelesaikan masalah. Wirausaha mengetahui bagaimana mengevaluasi alternatif-alternatif dalam memecahkan masalah.
- b. Pemikiran kreatif, wirausaha yang kreatif akan membuat hidup lebih menyenangkan, lebih menarik, serta akan menyediakan kerangka kerja dan dapat bekerjasama dengan orang lain.
- c. Percaya diri untuk mengendalikan kerja, wirausaha percaya diri untuk dapat mengendalikan kerja. Dengan percaya diri ia akan segera menyelesaikan masalah dan tegar dalam mengejar sasaran bisnisnya.
- d. Meyakini atas dasar MBO (*Management By Objectives*), wirausaha dapat memahami situasi rumit yang mencakup perencanaan, pengambilan keputusan, dan penyebaran ide-ide yang tidak kunjung berakhir.

⁴⁷ Iwan Shalahudin, Dkk, *Prinsip-Prinsip Dasar Kewirausahaan*, (Yogyakarta: DEEPUBLISH, 2018), Hlm. 83

- e. Mengembangkan ide, wirausaha mempunyai kebutuhan untuk mengembangkan ide yang tidak ada akhirnya.
- f. Penganalisisan kesempatan, wirausaha akan menganalisis kesempatan dengan cepat sebelum melibatkan diri. Wirausaha akan bertindak setelah yakin bahwa dalam usaha atau bisnis resikonya kecil. Inilah suatu ciri yang membawa kesuksesan wirausaha sementara orang lain mengalami kegagalan.
- g. Berorientasi pada prestasi, wirausaha lebih menyukai peranan otot dan otak secara langsung dapat mempengaruhi keberhasilannya.
- h. Bekerja dengan jam kerja yang panjang, wirausaha dapat dianggap sebagai seorang pelopor, pemimpin dan manusia yang mandiri serta memiliki kemampuan tertentu. Seseorang wirausaha mampu mengarahkan, mengendalikan, dan mengawasi kegiatan bisnisnya dengan seksama serta bijaksana untuk memperoleh keberhasilan didalam usaha atau bisnisnya.

3. Indikator Karakteristik Wirausaha

Menurut Yuyus Suryana dan Katib Wahyudi beberapa karakteristik wirausaha yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha yang dibagi kedalam lima golongan, diantaranya:⁴⁸

- a. Memiliki motivasi yang tinggi untuk memenuhi kebutuhan hidup (pekerja keras, tidak pernah menyerah, dan memiliki semangat)

⁴⁸ Yuyus suryana, kartib bayu, *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*, (Jakarta: Kencana Prenanda Media Grup, 2011), Hlm. 66

- b. Orientasi kemasa depan (visioner, berpikir positif, memiliki pengetahuan yang luas)
- c. Memiliki jiwa kepemimpinan yang unggul (keberanian, bertindak, tim yang baik, berjiwa besar, berani mengambil resiko, dan kepercayaan)
- d. Memiliki jaringan usaha yang luas (jaringan kerja, teman, kerja sama)
- e. Tanggap dan kreatif menghadapi perubahan (berfikir kritis, menyenangkan, kreatif, inovatif, produktif, dan orisinal)

4. Hubungan Karakteristik Wirausaha dengan Pengembangan UMKM

Wirausahawan bersifat kompleks, menurut Mc.clelland orang yang mengejar karir seperti wirausahawan mempunyai kebutuhan untuk berprestasi, suka mengambil resiko dan adanya resiko akan lebih mendorong mereka berusaha lebih keras. Wirausahawan memerlukan rasa percaya diri yang tinggi, daya saing, optimisme dan semangat untuk mengembangkan bisnis. Dengan demikian , maka keinginan atau dorongan dari dalam diri seseorang tersebut yang memotivasi perilaku kearah pencapaian tujuan usaha dalam mengembangkan usahanya.⁴⁹

⁴⁹ Endang Purwanti, "Pengaruh karakteristik Wiraysaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan UMKM Di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga" *Jurnal Among Makarti*, Stie Ama Salatiga, 2012, vol.5 No.9

F. Pengembangan Usaha

1. Pengertian Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha adalah jumlah seluruh kegiatan yang diorganisir oleh orang yang berkecimpung dalam bidang perniagaan dan industri yang menyediakan barang dan jasa untuk kebutuhan mempertahankan dan memperbaiki kualitas hidup mereka.⁵⁰

Beberapa pengertian pengembangan usaha menurut para ahli, diantaranya ialah:

Mahmud Mach Foedz, pengembangan usaha ialah perdagangan yang dilakukan oleh sekelompok orang yang terorganisir untuk mendapatkan laba dengan memproduksi dan menjual barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen.⁵¹

Brown dan Petrello, pengembangan usaha ialah suatu lembaga yang menghasilkan barang atau jasa yang dibutuhkan masyarakat. Apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnispun akan meningkat pula perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut, sambil memperoleh laba.⁵²

Pengembangan usaha bagi usaha mikro kecil dan menengah sebagai kesuksesan dalam berusaha dapat dilihat jumlah penjualan yang semakin meningkat dikarenakan ada kemampuan pengusaha dalam meraih peluang

⁵⁰ Dini Hertia, *Setiap Pembisnis Harus Punya Buku Ini!*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2018), Hlm. 11

⁵¹ Widaningsih, Ariyanti, *Aspek Hukum Kewirausahaan*, (Malang: Polinema Press, 2018), Hlm. 90

⁵² *Ibid*, Hlm. 90

usaha yang ada, berinovasi, luasnya pasar yang dikuasai, mampu bersaing, mempunyai akses terhadap lembaga-lembaga keuangan baik bank maupun non-bank sehingga dapat meningkatkan pembiayaan usahanya.⁵³

2. Permasalahan Dalam Pengembangan Usaha

Dalam pengembangan usaha, tentunya ada saja masalah yang akan dihadapi, adapun masalah-masalah tersebut diantaranya ialah:

a. Permodalan

Permodalan merupakan faktor yang yang paling utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Usaha kecil milik perorangan yang sifatnya tertutup biasanya menggunakan modal sendiri dengan jumlah yang sangat terbatas. Sedangkan modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan yang lain sulit untuk diperoleh karena persyaratan secara administratif dan teknis yang di minta oleh pihak lembaga keuangan tidak dapat terpenuhi.⁵⁴

b. Pemasaran

Kesulitan memasarkan produk dapat berakibat pada berlebihan penyimpanan produk di gudang (over produk). Sehingga tidak ada pemasukan untuk pengusaha.

⁵³ Endang purwanti, "Pengaruh karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan UMKM Di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga" *Jurnal Among Makarti*, Stie Ama Salatiga, 2012, vol.5 No.9

⁵⁴ Setyowati Subroto dkk, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Kabupaten Brebes", *jurnal sosial ekonomi*, vol.6 No.1 Tahun 2016. Hlm. 339

c. Persaingan usaha

Persaingan usaha yang semakin ketat mendesak pengusaha untuk bersaing dengan pengusaha lainnya. Apabila hal ini tidak diantisipasi maka dapat menyebabkan pengusaha kalah saing dan dapat menimbulkan gagal produk.⁵⁵

d. Kesulitan bahan baku

Kesulitan dalam bahan baku adalah faktor yang sangat vital dalam proses pengembangan usaha. Jika tidak ada bahan baku maka akan dipastikan secara perusahaan tidak bias melakukan kegiatan usahanya.⁵⁶

e. Kurangnya keahlian teknis dan tenaga ahli

Seorang interpreneur membutuhkan tim kerja dan spesialisasi untuk mengembangkan perusahaannya. Untuk itu seorang interpreneur harus terus berinvestasi pada manusia untuk membesarkan perusahaan.

f. Infrastruktur

Pembangunan infrastruktur menjadi prioritas utama untuk mempercepat laju pertumbuhan ekonomi secara nasional yang meliputi sarana dan prasarana.⁵⁷

⁵⁵ *Ibid*, Hlm. 339

⁵⁶ Widaningsih, Ariyanti, *Aspek Hukum Kewirausahaan*, (Malang: Polinema Press, 2018), Hlm. 95

⁵⁷ *Ibid*, Hlm. 97

g. Pengembangan produk

Banyak pembisnis pemula yang salah dalam menentukan bisnis yang akan diterjuni. Kebanyakan kegagalan pengusaha adalah membuat produk yang tidak dibutuhkan masyarakat. Ia memberi saran agar membuat produk *demand driven* yaitu produk yang dibutuhkan oleh masyarakat.

h. Permintaan

Pelanggan adalah raja. Untuk itu, seorang interpreneur harus menemukan siapa yang menjadi prioritas atas produk yang dijual. Penentuan segmentasi ini untuk mengetahui karakteristik pelanggan.⁵⁸

3. Tingkatan Dalam Pengembangan Usaha⁵⁹

a. Tingkat produk

Pada level produk pengembangan usaha berarti mengembangkan produk atau teknologi baru.

b. Tingkat komersial

Saluran atau organisasi penjualan dapat terdiri dari mitra, agen, seperti distributor, pemegang lisensi, franchisee (cabang sendiri baik nasional maupun internasional), dan terakhir tingkat pengembangan usaha pengembangan rantai nilai tingkat usaha adalah tentang pengembangan penawaran produk secara keseluruhan akan menemukan jenis pengembangan usaha atau

⁵⁸ Widaningsih, Ariyanti, *Aspek Hukum Kewirausahaan*, (Malang: Polinema Press, 2018), Hlm. 98

⁵⁹ *Ibid*, Hlm. 93

bisnis di perusahaan-perusahaan teknologi yang telah mengembangkan platform yang harus diintegrasikan atau dikombinasikan dengan teknologi lain atau platform untuk menentukan seluruh produk. Sebuah produk umumnya terdiri dari beberapa teknologi untuk membuatnya menjadi hidup. Sebuah teknologi pada umumnya tidak dikembangkan oleh satu perusahaan tapi bersumber dari orang lain yang bertujuan untuk menghemat waktu dalam proses usaha.

c. Tingkat korporasi

Bila organisasi harus memutuskan apakah akan membuat atau membeli kompetensi organisasi tertentu kemudian memasuki bidang pengembangan bisnis perusahaan. Fokusnya adalah bukan pada produk maupun komersial tingkat tetapi pada korporasi tingkatan usaha.

d. Tingkat keamanan dalam proses penjualan barang

Menjual produk dengan harga yang terjangkau dan memiliki kualitas yang baik.

4. Aspek-Aspek dalam Mengembangkan Usaha

Pengembangan usaha yang terdiri dari aspek strategi, manajemen pemasaran, dan penjualan, seperti:⁶⁰

a. Aspek strategi

⁶⁰ Setyowati Subroto dkk, "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kabupaten Brebes", *Jurnal Sosial Ekonomi*, 2016, Vol. 6, No. 1, Hlm. 339

- 1) Meneliti jenis usaha baru dengan penekanan pada mengidentifikasi kesenjangan (yang ada/atau diharapkan) oleh konsumen.
 - 2) Menciptakan pasar baru
 - 3) Menciptakan produk baru dengan karakteristik yang menarik konsumen.
- b. Aspek manajemen pemasaran
- 1) Menembus dan mengasai pangsa pasar
 - 2) Mengolah situasi/peleuang pasar yang ada dengan teliti
 - 3) Memasarkan produk dengan jaringan luas seperti ekspor produk ke luar negeri.
 - 4) Membuat strategi pemasaran yang dapat membuat konsumen membeli produk kita, seperti memasang iklan, brosur, dan lain-lain
- c. Aspek penjualan
- 1) Memberikan saran tentang perancangan dan menegakkan kebijakan penjualan dan proses tidak lanjut penjualan
 - 2) Banyak volume produk yang akan dijual

G. Penelitian Terdahulu

1. Jurnal yang ditulis oleh Endang Purwanti (2012) dengan judul pengaruh karakteristik wirausaha, modal usaha, strategi pemasaran terhadap perkembangan UMKM di desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga. Metode yang digunakan dalam penelitian ialah metode kuantitatif. Dalam

penelitian tersebut menunjukkan bahwa karakteristik wirausaha dan modal usaha berpengaruh secara signifikan terhadap pengembangan usaha, sedangkan strategi pemasaran memberikan hasil tidak memiliki pengaruh secara signifikan. Tetapi hasil secara keseluruhan memberikan hasil secara signifikan. Persamaan dalam penelitian ini terletak pada sebagian variabel independennya, yaitu sama-sama meneliti tentang modal usaha dan karakteristik wirausaha. Perbedaan dalam penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan adalah pada variabel independen dimana pada penelitian yang dilakukan menggunakan variabel produktivitas dan Inovasi sedangkan pada penelitian ini menggunakan variabel strategi pemasaran, serta pada teknik pengambilan sampel, dimana dalam penelitian ini menggunakan teknik sampel berupa sensus, sedangkan penelitian yang dilakukan menggunakan teknik *simple random sampling*.⁶¹

2. Jurnal yang ditulis oleh Yulli Christiana, Ari Pradanawarti, Wahyu Hidayat (2014) dengan judul pengaruh kompetensi wirausaha, pembinaan usaha, dan inovasi produk terhadap pengembangan usaha (studi pada usaha kecil dan menengah batik di sentra Pesindon kota Pekalongan). Dalam penelitian tersebut menunjukkan bahwa ketiga variabel (X) pembinaan usaha, kompetensi usaha dan inovasi produk memiliki pengaruh pada variabel (Y) pengembangan usaha. Persamaan pada penelitian ini terletak pada variabel dependennya, yaitu sama-sama pengembangan usaha, kemudian pendekatan penelitian, yaitu

⁶¹ Endang Purwanti, "Pengaruh karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan UMKM Di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga" *Jurnal Among Makarti*, Stie Ama Salatiga, 2012, vol.5 No.9

menggunakan pendekatan kuantitatif serta teknik pengumpulan data yang menggunakan kuesioner. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan terletak pada judul penelitian serta pengambilan sampel, dimana pada penelitian ini menggunakan teknik sampel yang sudah di tentukan jumlahnya, sedangkan pada penelitian yang di lakukan menggunakan rumus slovin.⁶²

3. Jurnal yang ditulis oleh Kartika Putri, Ari Pradhanawarti, dan Bulan Prabawani dengan judul pengaruh karakteristik kewirausahaan, modal usaha dan peran *business development service* terhadap pengembangan usaha (studi pada sentra industri kerupuk desa kedungrejo sidoarjo jawa timur). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah ada pengaruh antara karakteristik kewirausahaan, modal usaha dan peran *business development service* terhadap pengembangan usaha. Hasil penelitian melalui analisis koefisien determinasi memperlihatkan bahwa karakteristik kewirausahaan, modal usaha, dan peran *business development service* berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha secara parsial dan simultan. Persamaan pada penelitian ini terletak pada variabel dependennya, yaitu sama-sama pengembangan usaha. Perbedaan dalam penelitian ini terletak pada satu variabel indenpennya yaitu penelitian ini menggunakan *business development service*, sedangkan penelitian yang di lakukan menggunakan produktivitas dan inovasi, serta pada teknik pengambilan sampel, dimana dalam penelitian ini menggunakan teknik

⁶² Yulli Cristiana dkk, “Pengaruh Pembinaan Usaha, Kompetensi Usaha, dan Inovasi Produk Terhadap Pengembangan Usaha (Studi pada usaha kecil dan menengah batik di sentra pesindon kota Pekalongan)”, *journal of social and politic*, 2014

sampel berupa sensus, sedangkan pada penelitian yang di lakukan menggunakan teknik *simple random sampling*.⁶³

4. Jurnal yang ditulis oleh Sri Wahyuni, Ari Pradhanawati, Wahyu Hidayat (2015) dengan judul pengaruh tingkat pengalaman berwirausaha, produktivitas dan inovasi terhadap pengembangan usaha kulit lumpia (studi kasus pada UMKM kulit lumpia di Kelurahan Kranggan Kota Semarang). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh tingkat pengalaman berwirausaha, produktivitas dan inovasi terhadap pengembangan usaha kulit lumpia. Hasil penelitian menunjukkan bahwa seluruh variabel independen secara parsial, variabel tingkat pengalaman berwirausaha (X1) berpengaruh terhadap pengembangan usaha (Y) sebesar 38,2%. Produktivitas (X2) berpengaruh terhadap pengembangan usaha (Y) sebesar 38%. Inovasi (X3) berpengaruh terhadap pengembangan usaha (Y) sebesar 39,5%. Persamaan pada penelitian ini adalah pada variabel independennya, yaitu sama menggunakan produktivitas dan inovasi. Perbedaan penelian ini dengan penelitian yang di lakukan terletak pada tipe penelitian dan teknik pengambilan sampel, dimana tipe penelitian ini adalah *explanatory research*, dengan teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner dan wawancara. Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *nonprobability sampling* atau sampel jenuh. Sedangkan pada penelitian yang di lakukan menggunakan *probability sampling* (random sample). Dalam *probability sampling* ada beberapa

⁶³Kartika Putri, Ari Pradanawati, Bulan Prabawani, "Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha dan peran *Business Development service* Terhadap Pengembangan Usaha" *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, UNDIP, 2014

jenis yang lebih spesifik, dan peneliti memilih pengambilan sampel acak sederhana (*simple random sampling*) yaitu teknik untuk mendapatkan sampel yang langsung dilakukan pada unit sampling dengan menggunakan rumus slovin.⁶⁴

5. Jurnal yang ditulis oleh Nabella, Beni Suhendra Winarso dengan judul pengaruh inovasi produk, kualitas sumberdaya manusia, jaringan usaha dan karakteristik wirausaha terhadap perkembangan UMKM batik. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah ada pengaruh inovasi produk, kualitas sumberdaya manusia, jaringan usaha dan karakteristik wirausaha terhadap perkembangan UMKM batik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa inovasi produk, kualitas sumberdaya manusia, dan karakteristik wirausaha berpengaruh terhadap perkembangan UMKM batik, namun untuk variabel jaringan usaha tidak berpengaruh terhadap perkembangan UMKM batik. Persamaan terletak pada variabel dependen yaitu sama sama pengembangan usaha. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang di lakukan terletak pada teknik pengambilan sampel yaitu pada penelitian ini menggunakan *purposive sampling* sedangkan pada penelitian yang di lakukan menggunakan *probability sampling*.⁶⁵

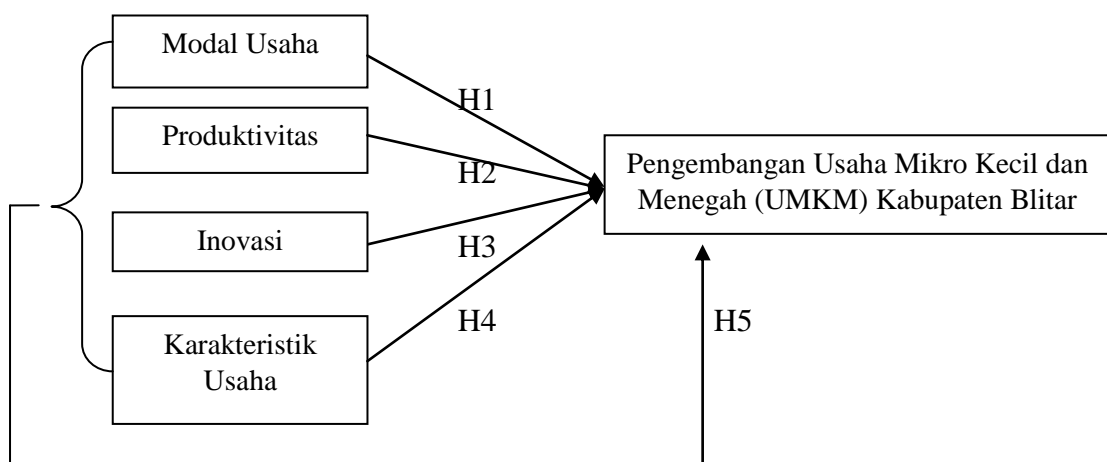
⁶⁴ Sri Wahyuni, Ari Pradanatawati, Wahyu Hidayat, “Pengaruh Tingkat Pengalaman Usaha, Produktivitas dan Inovasi Terhadap Pengembangan Usaha Kulit Lumpia” *jurnal ilmu administrasi bisnis*, UNDIP, 2015

⁶⁵ Nabella dan Beni SW, “Pengaruh Inovasi Produk, Kualitas Sumberdaya Manusia, Jaringan Usaha Dan Karakteristik Wirausaha Terhadap UMKM Batik”, fakultas ekonomi dan bisnis universitas ahmad dahlan Yoyakarta, 2019

H. Kerangka Konseptual

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal usaha, produktivitas, inovasi dan karakteristik wirausaha terhadap pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

Gambar 2.1
Kerangka Konseptual



I. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat pertanyaan. Karena sifatnya sementara perlu dibuktikan kebenarannya melalui suatu pengujian atau test yang disebut test hipotesis. Terdapat dua macam hipotesis yang dibuat dalam suatu percobaan penelitian, yaitu hipotesis nol (H_0) dan hipotesis alternative (H_a). Berdasarkan rumusan masalah dan kerangka konseptual yang telah di jelaskan, maka hipotesis dari penelitian ini adalah:

Hipotesis 1

H₀: Tidak ada pengaruh yang signifikan antara variabel modal usaha terhadap variabel Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Blitar.

H_a: ada pengaruh yang signifikan antara variabel modal usaha terhadap variabel Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Blitar.

Hipotesis 2

H₀: Tidak ada pengaruh yang signifikan antara variabel produktifitas terhadap variabel Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Blitar.

H_a: ada pengaruh yang signifikan antara variabel produktifitas terhadap variabel Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Blitar.

Hipotesis 3

H₀: Tidak ada pengaruh yang signifikan antara variabe Inovasi terhadap variabel Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Blitar.

H_a: ada pengaruh yang signifikan antara variabe Inovasi terhadap variabel Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Blitar.

Hipotesis 4

H_0 : Tidak ada pengaruh yang signifikan antara Variabel karakteristik wirausaha terhadap variabel Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Blitar.

H_a : ada pengaruh yang signifikan antara Variabel karakteristik wirausaha terhadap variabel Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Blitar.

Hipotesis 5

H_0 : Tidak ada pengaruh secara simultan antara modal usaha, produktivitas, inovasi dan karakteristik wirausaha terhadap pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Blitar.

H_a : ada pengaruh secara simultan antara modal usaha, produktivitas, inovasi dan karakteristik wirausaha terhadap pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Blitar.