

DISERTASI

**PENGARUH PEMBELAJARAN, *LOCUS OF CONTROL*,
DAN MOTIVASI TERHADAP KINERJA USAHA
MELALUI KEUNGGULAN BERSAING PADA
USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH
DI KOTA BANJARMASIN**



**N a m a: Titien Agustina
NPK: 13.78.0017**

**PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS MERDEKA MALANG
2017**

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Satu negara bisa menjadi makmur manakala memiliki sedikitnya dua persen *entrepreneur* (wirausaha) dari jumlah penduduk (McClelland, 2000). Dari data statistik BPS (2012), Indonesia baru memiliki 400.000 wirausaha atau 0,18 persen dari jumlah penduduk. Untuk itu Indonesia perlu secara serius mendorong dan mengembangkan para wirausaha, guna mencapai kemajuan ekonomi yang pesat.

Bygrave (1996:1) menyebutkan bahwa kini adalah masa kewirausahaan (*entrepreneurship*). Wirausaha adalah individu yang memperoleh peluang dan menciptakan organisasi untuk mengejar peluang. Drucker (1996) mengatakan bahwa wirausaha selalu mencapai perubahan, menanggapi dan memanfaatkan setiap perubahan sebagai peluang. Oleh karena itu seorang wirausaha adalah pribadi yang mencintai perubahan, karena dalam perubahan tersebut peluang selalu ada. Sehingga seorang wirausaha selalu mengejar peluang tersebut dengan cara menyusun suatu organisasi dan strategi-strategi.

Menurut Bygrave (1996), para wirausahawan mengendalikan revolusi yang mentransformasikan dan memperbaharui perekonomian dunia. Kewirausahaan merupakan esensi dari usaha bebas, karena kelahiran bisnis baru memberikan vitalitas bagi ekonomi pasar. Bisnis baru dan berkembang menciptakan proporsi yang sangat besar bagi produk inovatif yang mentransformasikan cara manusia bekerja dan hidup. Manusia menghasilkan sebagian besar pekerjaan baru.

Di antara wirausaha, ada pel: ¹ konomi dari sub sektor industri yang biasa dikenal sebagai industri Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Sebelum krisis di Era Orde

Baru, ekonomi Indonesia dikuasai oleh 0,1% perusahaan besar yang menyerap 2% angkatan kerja. Sedangkan UMKM mampu menyerap 95% angkatan kerja, tidak kurang dari 110 juta orang yang terlibat dalam berbagai jenis usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Karena itu UMKM dianggap menjadi katup pengaman dampak krisis, seperti pengangguran dan pemutusan hubungan kerja (Sumodiningrat, 2005: 3).

Fakta di atas menunjukkan bahwa UMKM berperan dalam memulihkan perekonomian nasional, karena memberi sumbangan cukup besar terhadap pertumbuhan ekonomi dan kemampuan menyerap tenaga kerja yang cukup besar, serta berkontribusi terhadap peningkatan ekspor dan potensi ekspor (Wulandari, 2006). Oleh karena itu menurut Rozak (2007:20), sudah seharusnya usaha kecil ini diberdayakan karena menyangkut kehidupan orang banyak dan merupakan bagian dari ekonomi kerakyatan yang harus ditumbuh kembangkan.

Tingginya populasi usia produktif yang tak berbanding lurus dengan ketersediaan jumlah lapangan pekerjaan. Di sisi lain kehidupan modern membuat tuntutan kebutuhan dan gaya hidup manusia semakin tinggi. Hal itu mendorong orang berlomba-lomba menciptakan terobosan baru untuk meningkatkan daya saing demi memajukan perekonomian masing-masing. Sehingga semakin banyak bermunculan pelaku usaha dari sektor UMKM diberbagai kota, termasuk di Kota Banjarmasin.

Kota Banjarmasin sebagai ibukota Provinsi Kalimantan Selatan telah bertumbuh sebagai kota perdagangan dan tengah mengembangkan semua potensi menuju kota pariwisata. Sebagai kota perdagangan dan pariwisata, Pemerintah Kota (Pemko) Banjarmasin telah mendorong dan membenahi berbagai infrastruktur pendukung. Bersamaan dengan itu, masyarakat dan pihak terkait seperti perbankan (Bank Indonesia dan

lainnya), Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pakar ekonomi, Kadin, Hipmi, media dan lainnya telah membuka peluang dan kesempatan berusaha yang kondusif. Selain juga makin berkembangnya inovasi dan kreativitas masyarakat seiring dengan perkembangan internet yang semakin mudah, murah dan cepat sehingga bisa memiliki daya saing.

Seiring perkembangan dan pertumbuhan kota Banjarmasin tersebut, tidak heran semakin banyak bermunculan pelaku usaha pada sub-sektor UMKM/IKM/UKM dengan berbagai macam kreativitas bisnis yang makin mewabah. Pedagang Kaki Lima (PKL) yang menghiasi sisi-sisi jalan, tempat keramaian, sekitar sekolah, kampus, kantor, dan pasar-pasar tradisional, merupakan pelaku ekonomi mikro dan kecil yang bertumbuhan bagai jamur di musim hujan. Apalagi setelah melemahnya bisnis pertambangan di Kalimantan Selatan. Banyak dari pekerja/pengusaha tambang yang beralih usaha dan pekerjaan menjadi pelaku bisnis yang dimulai dari skala mikro dan kecil. Namun ada pula yang langsung masuk di skala menengah, sesuai dengan modal dan kompetensi berwirausaha.

Perkembangan UMKM di Kota Banjarmasin menjadi pelengkap dalam menyumbangkan makin bertumbuhnya jumlah UMKM di Indonesia. Menurut Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM di Indonesia adalah yang paling besar dibandingkan Negara-Negara lain (Harjono, 2015). UMKM menyumbangkan lapangan kerja rakyat kecil dan Produk Domestik Bruto (PDB). Sebagaimana terlihat dalam 6 (enam) tahun terakhir (2009–2014) perkembangan pertumbuhan UMKM dan sumbangan terhadap Produk Domestik Bruto, dan penyerapan tenaga kerja seperti terlihat pada Tabel 1 berikut:

Tabel 1
Jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah, Produk Domestik Bruto,
dan Penyerapan Tenaga Kerja Tahun 2009 – 2014

No	Tahun	Jumlah UMKM (Juta)	PDB (%)	Penyerapan Tenaga Kerja (%)
1	2009	52,76	55,56	97,04
2	2010	53,82	57,12	97,22
3	2011	55,20	57,94	97,24
4	2012	56,53	59,08	97,16
5	2013	57,89	58,90	96,99
6	2014	57,9	58,92	97,30

Sumber: BPS 2015, data diolah

Berdasarkan Tabel 1 terlihat bahwa ada peningkatan jumlah UMKM, walaupun terjadi krisis global tahun 2013 tetapi penurunannya relatif kecil, dan tidak membawa pengaruh banyak terhadap UMKM serta penyerapan tenaga kerja. Terbukti di tahun 2014 pertumbuhan UMKM, PDB dan penyerapan tenaga kerja kembali meningkat. Hal ini sudah lebih baik, karena di negara lain terjadinya krisis global berdampak tidak kecil bagi perekonomian.

Tabel 1 menunjukkan besaran Produk Domestik Bruto yang diciptakan UMKM pada tahun 2014 mencapai 58,92%. Jumlah unit UMKM tahun 2014 mencapai 57,89 juta unit usaha kecil menengah, dimana 98,9% adalah usaha mikro. Seiring dengan itu, penyerapan tenaga kerja adalah sebesar 97,3% yang bekerja di sektor ini, sehingga PDB yang berasal dari usaha mikro, kecil dan menengah ini terus mengalami pertumbuhan yang meningkat dibandingkan dengan Usaha Besar (Kemenkop dan UKM, 2014). Dengan demikian diharapkan menjadi langkah awal bagi upaya pemerintah menggerakkan sektor produksi pada berbagai lapangan usaha. Sehingga industri kecil menempati posisi strategis dalam kebijakan Pembangunan Nasional, karena industri kecil mempunyai karakteristik yang lebih banyak menggunakan tenaga kerja dibandingkan modal dan peralatan /mesin-mesin. Jika hal

ini dapat dikelola dan dikembangkan dengan baik tentu akan dapat mewujudkan usaha menengah yang tangguh, seperti usaha-usaha menengah di Korea Selatan dan Taiwan.

Lahirnya wirausaha baru yang kebanyakan dari pelaku industri kreatif merupakan “star up-star up” yang baru berusaha, walaupun kekuatan modal yang masih lemah serta belum memiliki *marketing network* yang luas, semua itu akan membuat geliat ekonomi kreatif juga makin berkembang sehingga pelaku ekonomi mikro dan kecil semakin bertumbuhan bagai jamur di musim hujan. Kondisi ekonomi yang makin membaik, walaupun tingkat pengangguran masih ada, namun peluang dan kesempatan berbisnis semakin luas, serta dukungan teknologi informasi yang semakin canggih, tuntutan kebutuhan hidup yang makin ketat, gaya hidup yang beragam dan tinggi, berkembangnya kreativitas masyarakat dalam memanfaatkan sumber daya yang ada, semua itu telah mendorong pertumbuhan usaha mikro dan kecil bisa menjadi daya dorong orang terjun berwirausaha. Sehingga pelaku ekonomi mikro dan kecil sekarang ini bukan hanya mereka yang minim pendidikan formal, tetapi juga yang telah mengecap pendidikan, tetapi masih minim dalam pengalaman di bisnis. Terutama dengan tingkat daya saing yang makin tinggi saat ini.

Melalui UMK, bidang usaha ini telah menjadi tumpuan harapan masyarakat, mengingat hampir 99% jumlah/unit usaha di Indonesia, terkelompok dalam usaha mikro dan kecil ini. Sementara itu usaha mikro kecil dari berbagai sektor mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 98,9%. Sisanya berada pada usaha menengah dan sangat kecil yang tergolong dalam usaha besar. Sehubungan dengan itu, sangat penting usaha mikro kecil ini dikembangkan dan dibina semaksimalnya oleh Pemerintah dan pihak-pihak yang terkait atau memiliki kepedulian. Karena sangat tidak mungkin sebuah usaha dapat dikategorikan

sebagai usaha menengah dan besar bila tidak diawali dan ditumbuh kembangkan dari usaha mikro dan kecil ini. Untuk itulah pembinaan dan pemberdayaan terhadap UMKM harus terus dilakukan dengan berbagai cara dan strategi. Sekaligus keseriusan yang dilakukan dalam pembinaan dan pemberdayaan terhadap UMKM ini akan dapat “mematahkan” anggapan dan pola pikir (pragmatis) yang tertanam pada masyarakat selama ini, bahwa sebuah usaha/bisnis dan keberhasilan itu bisa dicapai tanpa susah payah dan tanpa dimulai dari titik nol (awal). Namun keberhasilan dan kebesaran sebuah bisnis tidak lain harus dimulai dari sebuah aksi (*action*) nyata keberanian untuk mengambil risiko, kreatif, inovatif, dan memiliki manajerial yang baik, sehingga mampu bertahan serta berproses.

Pertumbuhan dan perkembangan UMKM di Kalimantan Selatan, setelah terjadi krisis global tahun 2013, dengan melemahnya pertambangan batu bara, berakibat pada melemahnya daya beli masyarakat. Banyak pekerja tambang yang di PHK sehingga pengangguran meningkat. Salah satu lapangan kerja yang sangat terbuka dan tanpa syarat yang rumit adalah dengan terjun sebagai pelaku ekonomi mikro dan kecil. Mengingat untuk memasuki dunia wirausaha ini, tidak ada syarat yang ketat dan kaku, sehingga lapangan kerja yang paling mudah dan mungkin dimasuki tanpa syarat yang formal adalah sebagai wirausaha. Awalnya pasti dengan berdagang kecil-kecilan dengan modal yang juga kecil dan tenaga penggerak yang terlibat juga sangat kecil (Daryanto, 2013:20).

Di sisi lain, orang Kalimantan Selatan juga dikenal sebagai pedagang dan perantau sebagaimana orang Padang, Sumatera Barat (Muhaimin, 2013). Khususnya yang berasal dari Sub-suku Banjar dari Hulu, terutama orang-orang yang datang dari Amuntai, Alabio, dan Negara. Selain dari suku Madura, Padang, Bugis, dan lainnya. Pelaku usaha dari suku Banjar ini dikenal sebagai “Saudagar Banjar” yang oleh Maksum disebut “Cina Banjar” (2004: 84)

atau “Cina Hitam” (2004:144). Oleh karena orang Alabio dikenal lebih senang menjadi pedagang daripada sebagai pegawai. Sehingga yang menjadi pedagang atau wirausaha di Banjarmasin juga kebanyakan adalah orang-orang dari daerah tersebut. Jiwa bisnis orang Banjar sangat mudah terpacu pada saat melihat kesempatan dan peluang bisnis disekitarnya.

Selain orang Alabio, ada pula orang dari Daerah Negara, satu kecamatan di Hulu Sungai Selatan yang dikenal sebagai orang yang suka berumah atau menjadikan perahu kapal motor sebagai rumah kedua. Perahu ini menjadi sarana berdagang dari satu tempat ke tempat lain untuk menyusuri sungai-sungai di Kalimantan Selatan dan singgah pada setiap daerah yang ada penduduknya. Baru pulang ke rumah atau tempat asalnya hampir enam bulan bahkan sampai bertahun-tahun, biasanya menjelang Hari Raya. Karena orang Negara hidup di perahu bersama seluruh anggota keluarga yang di perahu tersebut sudah dilengkapi peralatan rumah tangga sebagaimana layaknya hidup di darat.

Oleh karena itu penggerak dan pelaku ekonomi yang ada di Banjarmasin umumnya berasal dari Alabio, Negara dan Amuntai. Tetapi yang bergerak di unit usaha mikro dan kecil kebanyakan adalah pendatang. Umumnya PKL makanan yang ada dipinggir jalan raya yang buka sore hari hingga malam/subuh, adalah suku pendatang. Kemudian suku Banjar sendiri lebih banyak menjadi PKL dalam jenis makanan dan minuman ringan, beberapa pedagang kuliner. PKL yang berpindah tempat (berjualan sambil berjalan) lebih banyak dilakukan oleh PKL dari suku Jawa dan Madura.

Kecuali pelaku usaha menetap seperti di pasar-pasar dan toko-toko di Banjarmasin, itu lebih banyak didominasi oleh orang Alabio. Karena sebelum melakukan urbanisasi ke Banjarmasin, dahulu Kota Alabio merupakan pusat perdagangan kedua setelah Banjarmasin (Rambe, 1977: 10). Kala Hindia Belanda berkuasa, pusat perdagangan untuk wilayah Hulu

Sungai dan sekitarnya berkendudukan di Kota Alabio (Rambe, 1977: 29). Seiring dengan menyepinya perdagangan di sana, membuat orang Alabio melakukan urbanisasi ke daerah lain secara bertahap. Terutama perkotaan yang lebih ramai, hingga akhirnya banyak yang menetap dan melakukan aktivitas perdagangannya di Banjarmasin.

Dari budaya perahu dan berdagang ini, akhirnya banyak pedagang atau wirausaha yang menetap dan tinggal di kota Banjarmasin adalah orang-orang yang berasal dari daerah Amuntai, Alabio, dan Negara yang merupakan etnis lokal Banjar. Dengan demikian, etnis Saudagar Banjar umumnya dikenal berasal dari tiga daerah itu. Pedagang dari tiga daerah itu yang paling dominan berasal dari (orang) Alabio. Hingga sekarang, orang-orang Alabio dan keturunan adalah pelaku dan penggerak roda ekonomi di kota Banjarmasin selain etnis Tionghoa. Masing-masing ada yang masih berkuat di sektor mikro dan kecil, tetapi tidak sedikit yang sudah mapan dan masuk dalam sektor bisnis menengah dan besar. Namun kebanyakan masih menggunakan pola berdagang/berbisnis tradisional. Kecuali bila estafet bisnisnya sudah dipegang dan dikelola oleh anak-anak mereka yang sudah berpendidikan lebih baik dan melek teknologi. Namun bila tidak diiringi dengan kemauan untuk berubah, menyesuaikan diri dengan perubahan-perubahan pasar, tuntutan konsumen, perkembangan IT dan perkembangan pola *marketing network* modern, maka bisnis yang dijalankan dengan *mindset follower*/pengekor (istilah Banjar “pembelantikan”), harus dirubah, salah satunya melalui pembelajaran yang terus menerus.

Oleh karena kewirausahaan tidak muncul secara mendadak, akan tetapi melalui proses pembelajaran. Pembelajaran dapat dipandang sebagai proses perubahan dan pembentukan pengetahuan, keterampilan, sikap dan kemampuan seorang wirausaha, baik melalui pendidikan, pelatihan, mentoring, maupun pengalaman. Untuk bisa berdaya saing di era

global sekarang ini, sangat tergantung pada pengetahuan dan keterampilan wirausaha. Untuk membuat wirausaha berpengetahuan dan berketerampilan tergantung pada kualitas pembelajaran yang didapat. Termasuk wirausaha yang ada di Banjarmasin. Wirausaha yang terlatih dan terampil tentu akan dapat meningkatkan nilai dan produk yang dihasilkan. Tuntutan terhadap kemampuan untuk berubah dan menyesuaikan diri, salah satunya adalah melalui perubahan mindset. Perubahan mindset bisa dicapai melalui proses pembelajaran yang terus menerus, karakter bagus yang dibangun (salah satu memiliki locus of control yang mendukung) dan motivasi, sehingga bisa membentuk seorang wirausaha yang mampu berdaya saing tinggi.

Dalam era daya saing ketat, kemampuan wirausaha dalam menyesuaikan diri, tidak lepas dari adanya keinginan dan kemauan untuk berubah, karena ini menjadi kunci dasar untuk seorang wirausaha bisa lebih terbuka dan maju dalam menyikapi perubahan-perubahan yang sedang terjadi di sekeliling. Apabila kemampuan wirausaha dalam menyerap persoalan disekitarnya rendah karena pengalaman pembelajaran yang minim, maka dapat dipastikan pengalamannya pun juga akan sedikit sehingga sulit bisa memiliki mentor atau pembimbing yang baik dalam menjalankan usahanya. Untuk itu pembelajaran kewirausahaan yang diterima seorang wirausaha penting dan mempengaruhi terhadap kinerja usaha yang dijalankan kelak.

Selain pembelajaran kewirausahaan, keberhasilan kinerja usaha juga banyak ditentukan oleh *locus of control* yang ada dalam diri seorang wirausaha. Cara pandang dan sikap terhadap setiap persoalan sangat ditentukan oleh *locus of control* yang ada dalam diri seseorang. Oleh karena itu, kemampuannya mengelola dan memiliki *locus of control* internal yang lebih besar dalam dirinya dibandingkan *locus of control* eksternal, tentu akan

bisa membantu banyak setiap gerak langkah perbuatan dan keputusan seseorang dalam menjalankan usaha yang melahirkan sikap optimis dan etos kerja yang tinggi.

Untuk membentuk jiwa kewirausahaan yang tangguh dan kompeten, maka pembelajaran kewirausahaan serta *locus of control*, faktor motivasi juga mempengaruhi keberhasilan kinerja usaha seorang wirausaha. Motivasi tinggi yang dimiliki seorang wirausaha akan membimbing pola pikir dan tindakannya pada kemajuan yang ingin diraih. Sedangkan motivasi yang rendah dalam menjalankan usahanya, tentu akan mengakibatkan kemajuan usahanya akan lamban dan bahkan stagnan. Karena faktor motivasi, khususnya motivasi berprestasi akan mampu memacu daya kreativitas dan inisiatif dalam menjalankan usaha di tengah era globalisasi dan tingginya daya saing saat ini dan ke depan.

Mengingat pembangunan masyarakat pada umumnya terletak di tangan orang-orang yang kreatif dan yang mempunyai modal, maka dengan ide-ide yang kreatif ditambah kemampuan modalnya, pembangunan masyarakat akan terjadi dengan sendirinya (Rambe, 1977: 3). Apalagi UKM diyakini banyak pihak memiliki peranan yang besar dalam perekonomian (Wulandari, 2006) maka tentu bagaimana penggerakan perilaku wirausaha ini bukan saja datang dari luar, (Pemerintah, lingkungan dunia usaha, peran pelaku usaha menengah dan besar, dll), tetapi keinginan untuk maju dalam mengelola usaha itu benar-benar datang dari dalam diri wirausaha mikro dan kecil itu sendiri. Ini pasti akan sangat berpengaruh terhadap signifikansi kinerja usaha wirausaha tersebut secara berkelanjutan.

Data hasil penelitian Bank Indonesia di Kalimantan Selatan tahun 2012, dari sepuluh unggulan komoditi produk jenis usaha unggulan, berbagai jenis produk/jasa dari UMKM menempati ranking dominan, sehingga perlu penguatan dan pemberdayaan UMKM. Baik oleh pemerintah, pihak terkait, dan masyarakat itu sendiri guna menggerakkan

perekonomian rakyat. Apalagi kontribusi UMKM diyakini oleh Komisi II DPRD Provinsi Kalimantan Selatan (2012) memiliki andil yang signifikan dalam pembentukan pendapatan domestik bruto (PDB), yaitu sebesar 56,51%.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) dari hasil Susenas tahun 2006, menunjukkan bahwa jumlah unit usaha di Kalimantan Selatan sebanyak 395.059, terdiri 0,16 persen adalah usaha besar dan sisanya, 99,9 persen (394.211) adalah UMKM (2012). Kemudian data riil yang didapat dari Bappeda dan BPS Kota Banjarmasin (2015) memperlihatkan bahwa unit usaha mikro (31.514) dan kecil (3.723) di Kota Banjarmasin khususnya, dibandingkan usaha menengah (1.642), menunjukkan besarnya jumlah unit usaha di tingkat *grass root* ini, sehingga menjadi sangat menarik untuk diteliti.

Dengan diberlakukannya MEA pada 1 Januari 2016, salah satu alasan mengapa seorang wirausaha harus memiliki semangat dan kemauan tinggi untuk berubah, dan itu bisa melalui proses pembelajaran yang terus menerus. Tidak bisa hanya mengandalkan apa yang sudah ada dan mempertahankan pola pikir selama ini, tanpa mau berubah dan melakukan perubahan. Dengan kompetisi yang semakin ketat sekarang ini, maka diperlukan tingkat pembelajaran, *locus of control* dan motivasi yang prima dan makin tinggi agar kinerja usahanya bisa makin berkembang, memiliki daya tahan dari gelombang berbagai gempuran persaingan yang ada. Oleh karena itu seorang wirausaha agar bisa meraih kinerja yang tinggi dan bagus, harus dimediasi dengan kesiapan dan kemampuannya dalam memenuhi syarat keunggulan bersaing yang dituntut oleh pasar dan lingkungan bisnis saat ini dan ke depan. Karena kondisi jaman dan khususnya pasar, makin menuntut kesiapan seorang wirausaha (UMKM) untuk bisa cepat tanggap menyikapi dan menyambut segala perubahan yang

datang begitu cepat dan tiba-tiba. Termasuk wirausaha (pelaku UMKM) yang ada di Banjarmasin.

Sejalan dengan tuntutan pasar, pendapat dari Dirjen Industri Kecil dan Menengah Kementerian Perindustrian (2015) menegaskan bahwa UKM di Indonesia bisa dikembangkan dengan menggenjot pelatihan-pelatihan kewirausahaan, dan restrukturisasi mesin peralatan UKM, selain mendorong perkembangan *cluster* UKM melalui keterlibatan *stakeholder* serta melakukan temu usaha bisnis dalam rantai nilai *cluster* UKM.

Fakta bahwa UMKM di Banjarmasin juga dihadapkan pada era globalisasi yang tidak berbatas jarak dan waktu sehingga apabila pelaku usaha mikro dan kecil ini mau berubah dan mengglobal bersama pelaku usaha lainnya, pandai membaca situasi dan mengambil kesempatan/peluang, bukan tidak mungkin bisnisnya bisa menembus batas wilayah dan negara. Apalagi bila memiliki daya kreativitas dan inovasi yang produknya bisa menembus pasar manca negara, maka bukan tidak mungkin pelaku usaha mikro dan kecil ini menjadi besar dan bersaing secara global melalui pemanfaatan teknologi yang dikuasai. Karena banyak potensi produk lokal Kalimantan Selatan yang bisa dikembangkan dan diunggulkan sehingga mampu bersaing di pasar global.

UMKM yang memiliki keunggulan bersaing akan membuat kinerja UMKM makin bertambah maju dan meningkat seiring dengan perubahan jaman dan tuntutan kebutuhan pasar yang makin beragam dan ketat. Sehingga bagi wirausaha yang tidak mau meningkatkan pengetahuan dan keterampilannya melalui proses pembelajaran, memperkuat intensi kewirausahaannya, serta mengasah terus kemampuan manajerialnya dalam menjalankan usaha, terus memperkuat kemampuan untuk unggul dalam bersaing (berprestasi), mengembangkan kreativitas dan inovasi, meningkatkan pengetahuan dalam

produk dan pemasaran, dan serta penggunaan teknologi dan lainnya, di dalam era pasar global saat ini, tentu akan sangat riskan menghadapi kegagalan. Mengingat semua itu menjadi penentu dan pendukung bagi keberhasilan usaha. Namun ini pulalah yang menjadi kendala, apalagi dalam persaingan yang begitu ketat sekarang dan kedepannya. Tuntutan itu makin “memaksa” pelaku UMKM untuk mau dan bersedia “membenahi” dirinya agar bisa “selamat” (bertahan dan unggul bersaing) dalam gelombang besar gempuran era globalisasi yang makin hebat kedepannya.

Seorang wirausaha berhasil ditandai dengan perilaku yang sejalan dengan tuntutan perubahan dan perkembangan. Perilaku mana bisa berasal dari dalam dirinya sendiri tetapi juga berasal dari luar. Dimana hal-hal yang terjadi, perubahan yang berlangsung, bisa sangat mempengaruhi keseriusannya dalam menyikapi tuntutan kemampuan “menyesuaikan diri dengan perubahan yang tiba-tiba”. Itu semua hanya bisa didapat bila seorang wirausaha memiliki minat pembelajaran yang terus menerus, *locus of control* yang berhubungan dengan perilaku dan keyakinan diri bahwa UMKM memiliki kendali atas kehidupannya (Sunarto, 2004:40).

Ditambah dengan motivasi diri yang tinggi dengan selalu tertarik untuk berkarya dan berprestasi, pasti akan berdampak dalam membangun keunggulan bersaing dan meningkatnya kinerja usaha. Karena keberhasilan usaha dalam bidang wirausaha terletak pada sejauhmana motivasi berprestasi dalam berwirausaha menjiwai usaha yang dijalankan. Semakin tinggi motivasi berprestasi dalam berwirausaha akan semakin menunjang keberhasilan usaha yang dicapai. Karena dengan motivasi berwiirusaha yang tinggi akan mampu mengatasi kesulitan-kesulitan yang dihadapi dan akan mampu menciptakan jalan keluar dari kesulitan.

McClelland (1985) menulis, seorang wirausaha harus memiliki motivasi yang kuat yang menyangkut motivasi untuk berprestasi (*achievement motivation*), motivasi berafiliasi (*affiliation motivation*) dan motivasi kekuasaan (*power motivation*). Kebutuhan berprestasi wirausaha terlihat dalam bentuk tindakan untuk melakukan sesuatu yang lebih baik dan lebih efisien dibandingkan sebelumnya. Dikatakan bahwa individu-individu tertentu yang memiliki motivasi yang kuat untuk sukses akan berusaha lebih keras untuk mencapai pribadi berprestasi dengan memilih melakukan sesuatu yang lebih baik, lebih cepat, lebih efektif dan lebih efisien daripada aktivitas sebelumnya. Dorongan ini adalah kebutuhan untuk berprestasi. Seorang individu dengan kinerja tinggi membedakan dirinya dengan orang lain sesuai dengan keinginannya untuk melakukan hal yang lebih baik. Sehingga keinginan terhadap prestasi menjadi dorongan yang memotivasi seseorang.

Dengan demikian motivasi merupakan salah satu bagian terpenting dalam meningkatkan kinerja seorang wirausaha. Dapat dikatakan bahwa motivasi merupakan dorongan dari dalam diri individu dan dapat dipengaruhi oleh lingkungan sekitarnya. Kedua faktor ini menjadi kekuatan yang dapat membuat seseorang berprestasi dengan baik. Tanpa motivasi, produktivitas sulit tercapai, sebab motivasi merupakan faktor terpenting untuk mengubah nasib individu maupun usaha/bisnis (Diknas, 2013: 148).

Kinerja yang baik dapat dipengaruhi oleh kemampuan dan motivasi. Sebab kemampuan tanpa motivasi atau motivasi tanpa kemampuan, keduanya tidak dapat menghasilkan output yang tinggi. Kemampuan bisa dibangun dengan pembelajaran yang terus menerus dan *locus of control* yang mendukung. Sehingga McAfee dan Poffenberger (1982:3) menggambarkan secara matematik rumus berikut: $Ability \times Motivation = Job Performance$.

Berdasarkan rumus tersebut dapat dikatakan bahwa, kinerja merupakan hasil perkalian antara kemampuan dan motivasi. Kemampuan merupakan hasil perpaduan antara pendidikan dan pelatihan, mentoring serta pengalaman (= pembelajaran). Sedangkan pengertian motivasi, diartikan sebagai suatu daya pendorong (*driving force*) yang menyebabkan orang berbuat sesuatu.

Dengan demikian kinerja UMKM bisa dipengaruhi oleh faktor-faktor yang berasal dari pembelajaran, *locus of control*, dan motivasi. Dalam era global sekarang ini batas wilayah geografis sudah tidak menjadi masalah sehingga bagi pelaku UMKM yang ada di Banjarmasin pun bisa menjadi besar dan mengglobal selama mau melakukan proses perubahan dan penyesuaian (dengan pembelajaran) yang terus menerus, membangun *locus of control* yang mendukung serta memiliki motivasi berprestasi yang tiada henti, sehingga semua itu bisa mendukung terjadinya “penyesuaian” pada kondisi dan perubahan-perubahan yang terjadi. Itu berarti menuntut seorang wirausaha yang ada di Banjarmasin untuk terus menerus meningkatkan kompetensi diri yang dibangun melalui pembelajaran, mengembangkan karakter kewirausahaan yang salah satunya *locus of control* dan memiliki motivasi berprestasi yang tinggi. Pada akhirnya akan bisa menghantarkan pelaku UMKM di Banjarmasin menjadi unggul dalam persaingan yang makin ketat, dan terus bertumbuh serta memiliki kinerja usaha yang terus meningkat dan menjadi alternatif pilihan pasar.

Bagi seorang wirausaha yang memiliki *locus of control* dan motivasi berprestasi, pasti daya saing yang semakin ketat dalam era global ini bukan menjadi faktor penghalang yang akan melemahkan usaha dan kreativitas. Namun ketatnya persaingan akan menjadi pemicu dan pemacu dalam meningkatkan kemampuan berwirausaha, mendorong motivasi berprestasi, kreativitas dan inovasi untuk makin unggul dalam persaingan, bahkan sampai

mampu menjadi pemimpin pasar (*market leader*) adalah hal yang bukan tidak mungkin untuk diraih. Karena keterbukaan informasi, kecanggihan teknologi informasi dan komunikasi yang makin mudah, murah dan cepat. Semua itu menjadi pendukung utama dalam menghantarkan seorang wirausaha dalam meraih kinerja usaha yang makin meningkat dan unggul.

Melalui penelitian tentang pembelajaran, *locus of control*, motivasi, keunggulan bersaing dan kinerja usaha pada pelaku UMKM di Kota Banjarmasin, diharapkan akan dapat menjadi masukan dalam membangun jiwa kewirausahaan dan meningkatkan intensi kewirausahaan dalam pasar global yang semakin ketat kompetisinya. Apalagi batas geografis bukan menjadi penghalang dalam menjangkau pasar dan calon konsumen serta menjadi *survive* dalam keunggulan bersaing yang semakin ketat ini. Maka tidak ada alasan batas geografis menjadi penghalang dalam era global sekarang ini. Namun semua itu sangat tergantung pada kompetensi dan karakter seorang wirausaha yang mampu membaca situasi dan kondisi arah pasar serta *smart* dalam menyikapi setiap perubahan sehingga mampu merebut setiap peluang yang ada.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, rumusan masalah yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah:

1. Mendeskripsikan pembelajaran, *locus of control*, motivasi, keunggulan bersaing dan kinerja usaha mikro, kecil dan menengah.
2. Bagaimana pengaruh pembelajaran, *locus of control* dan motivasi terhadap kinerja usaha mikro, kecil dan menengah?

3. Bagaimana pengaruh pembelajaran, *locus of control* dan motivasi terhadap keunggulan bersaing usaha mikro, kecil dan menengah?
4. Bagaimana pengaruh keunggulan bersaing terhadap kinerja usaha mikro, kecil dan menengah?
5. Bagaimana pengaruh pembelajaran, *locus of control*, dan motivasi terhadap kinerja usaha mikro, kecil dan menengah melalui keunggulan bersaing?

C. Tujuan Penelitian

Sejalan dengan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini mempunyai tujuan sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan pembelajaran, *locus of control*, motivasi, keunggulan bersaing dan kinerja usaha mikro, kecil dan menengah.
2. Menganalisis pembelajaran, *locus of control* dan motivasi terhadap kinerja usaha mikro, kecil dan menengah.
3. Menganalisis pembelajaran, *locus of control* dan motivasi terhadap keunggulan bersaing usaha mikro, kecil dan menengah.
4. Menganalisis keunggulan bersaing terhadap kinerja usaha mikro, kecil dan menengah.
5. Menganalisis pembelajaran, *locus of control*, dan motivasi terhadap kinerja usaha mikro, kecil dan menengah melalui keunggulan bersaing.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah mendapatkan manfaat teoritis dan manfaat praktis.

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis diharapkan penelitian ini bisa memberikan manfaat sebagai berikut:

- a. Untuk melengkapi lebih beragamnya bahan referensi penelitian berikutnya dalam rangka mengembangkan khasanah ilmu pengetahuan secara akademik sehingga akan dapat berguna dalam pengembangan ilmu yang terkait dengan persoalan yang diangkat dalam penelitian ini.
- b. Memberikan kontribusi pada pembelajaran yang mendalam dan menjadi bukti empirik tentang pengaruh pembelajaran, *locus of control* dan motivasi terhadap keunggulan bersaing dan implikasinya terhadap kinerja UMKM.
- c. Memberikan pemahaman yang mendalam bagi peneliti lain akan peran penting UMKM dalam perekonomian nasional, sehingga bisa mempertajam intuisi peneliti dalam turut serta mengembangkan ekonomi kerakyatan melalui berbagai cara dan strategi yang bisa diberikan, agar geliat UMKM makin subur dan berdaya dalam menyikapi era pasar bebas yang tidak bisa dibendung, kecuali dengan cara mempersiapkan diri secara maksimal dan menghadapi dengan *mindset* baru dan terbuka terhadap perubahan-perubahan disekitar.
- d. Memberikan input kepada peneliti selanjutnya untuk membangun teori baru dalam melakukan penelitian lanjutan atau spesifik dengan menambah variabel lain, dan sebagainya, maupun menjadi bahan perbandingan dalam penelitian yang ada di lain lokasi maupun kasus.

2. **Manfaat Praktis**

Secara praktis hasil penelitian ini diharapkan akan dapat menjadi bahan masukan bagi pemerintah dan instansi terkait tentang pembelajaran, *locus of control* dan motivasi terhadap keunggulan bersaing dan implikasinya pada kinerja UMKM, sebagai berikut:

- a. Bagi Mahasiswa sebagai calon pelaku wirausaha baru, penelitian ini diharapkan bisa memberikan pandangan baru tentang dunia kewirausahaan yang sangat terbuka luas untuk dimasuki dari pintu mana saja dan mau berhasil lewat jalan/cara apa saja. Sehingga penelitian ini diharapkan bisa memberikan inspirasi guna mengubah *mindset* mahasiswa dari *job seeker* menjadi *job creator*.
- b. Bagi Pengusaha/Wirausaha UMKM, hasil penelitian ini dapat memberikan informasi tentang hal-hal yang perlu diperkuat (dalam diri) sebagai karakter yang mendukung keberhasilan wirausaha, yang mana harus dilakukan guna menyiasati keunggulan bersaing yang makin ketat dan pentingnya memperhatikan kinerja UMKM di dalam persaingan bisnis yang makin terbuka luas ini.
- c. Bagi pemerhati ekonomi kreatif dan ekonomi kerakyatan serta pemerhati UMKM untuk memiliki semangat dan gerak bersama dalam upaya membangun, menumbuhkan dan mencetak jiwa *entrepreneurship* di kalangan generasi muda dan pelaku UMKM agar tangguh dalam persaingan dan makin percaya diri dalam kompetisi bisnis, diperlukan ketangguhan kepribadian yang berasal dari dalam diri sendiri (*locus of control*) agar mampu dan kompeten (memiliki motivasi berprestasi) dalam menyiasati ketatnya persaingan. Oleh karena banyak wirausahawan yang memulai bisnis di UMKM bukan karena kesengajaan dan persiapan-persiapan dalam memasuki kompetisi ketidak pastian dan risiko bisnis, melainkan karena “kepepet”. Penelitian ini diharapkan bisa memberikan masukan kepada semua pemerhati ekonomi kreatif dan ekonomi kerakyatan dan generasi muda bahwa diperlukan keseriusan dan intensi (niat) yang sungguh-sungguh dan ketangguhan mental dengan didukung oleh faktor-faktor karakter yang positif harus terus dibina dan ditumbuh-

kembangkan dalam diri setiap manusia Indonesia, sedari muda dan sedini mungkin untuk siap berkompetisi dalam persaingan peradaban global yang ada.

- d. Bagi Pemerintah Kota Banjarmasin, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan dalam menyusun berbagai kebijakan dan strategi guna memberdayakan UMKM di kota ini agar makin memiliki keunggulan bersaing dan kinerja UMKM yang makin meningkat melalui peningkatan kelas usahanya dari mikro menjadi kecil dan kecil menjadi menengah, bahkan bertumbuh menjadi usaha besar. Tentu semua itu bisa dicapai dengan melalui berbagai upaya yang dilakukan dengan serius dan bersama-sama.
- e. Bagi Pemerintah secara keseluruhan, diharapkan penelitian ini bisa menjadi masukan dalam upaya makin menumbuh-kembangkan UMKM di Tanah Air melalui regulasi dan aplikasi yang bersinergi dari pihak-pihak yang terkait, upaya membangun aliansi strategis dalam rantai *cluster* UMKM itu sendiri dengan serius, keterlibatan *stakeholder* yang makin berpihak, dan bagi pelaku-pelaku bisnis yang sudah merasakan asam garamnya, bisa menularkannya dan mengambil tanggung jawab sosialnya pula dalam turut menyuburkan UMKM yang sehat dan utamanya tumbuh suburnya jiwa *entrepreneurship* ini di dalam diri setiap manusia Indonesia sedini mungkin melalui berbagai jenjang pendidikan formal dan informal. Hingga pasca pendidikan formal harus diteruskan dalam bentuk pemberian pelatihan-pelatihan, motivasi dan bimbingan langsung.