

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Konsep Sumber Daya Manusia**

##### **2.1.1 Definisi Sumber Daya Manusia**

Makna sumber daya manusia yang diungkapkan oleh Hadari Nawawi (dalam Rahman, 2020) yang mengemukakan bahwa setidaknya sumber daya manusia memiliki tiga makna.

Makna yang pertama adalah sumber daya manusia merupakan sebuah potensi atau asset yang berfungsi sebagai modal dalam sebuah bisnis atau pengelolaan organisasi, kemudian makna yang kedua adalah sumber daya manusia dipandang sebagai potensi manusiawi yang berfungsi sebagai pengelola atau penggerak jalannya sebuah organisasi dalam mencapai tujuannya dan mewujudkan eksistensinya. Terakhir makna yang ketiga sumber daya manusia dipandang sebagai manusia yang bekerja di sebuah organisasi atau lingkungan, biasanya mereka disebut tenaga kerja, karyawan, pekerja, atau personil.

Pernyataan ini diperkuat oleh Ensiklopedia Bahasa Indonesia (dalam Rahman, 2020) yang menyatakan bahwa sumber daya manusia atau SDM merupakan unsur penting yang tidak dapat dipisahkan dari eksistensi sebuah organisasi, baik perusahaan ataupun sebuah institusi, hal ini terjadi karena sumber daya manusia adalah barometer atau tolak ukur yang menentukan perkembangan sebuah lembaga atau perusahaan

dan merupakan modal serta kekayaan yang terpenting dari setiap kegiatan manusia.

### **2.1.2 Karakteristik SDM Usaha Mikro**

Kinerja UMKM dapat dilihat dari beberapa hal, salah satunya yaitu menciptakan kesempatan kerja. Menurut Sulistyandari et al., (2017) terdapat dua faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM, yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor-faktor internal terdiri dari aspek sumber daya manusia, keuangan, teknik produksi atau operasional, pasar dan pemasaran. Faktor eksternal yaitu aspek kebijakan pemerintah, social budaya dan ekonomi, teknik produksi atau operasional dan peranan lembaga terikat. Karakteristik sumber daya manusia dapat dilihat dari tiga dimensi yaitu :

#### **a. Pengetahuan ( Knowledge)**

Pengetahuan adalah proses mengetahui dan memahami apa yang seharusnya dilakukan atau dikerjakan. Pengetahuan dapat juga dikatakan segala sesuatu yang diketahui oleh seorang yang terdapat dalam pikirannya dan dapat diaplikasikan dalam kehidupan nyata. Knowledge is used effectively and efficiently for the long-term benefit of the organisation (Ode & Ayavoo, 2020). Pendapat ini juga menjelaskan bahwa pengetahuan dapat digunakan secara efektif dan efisien oleh organisasi yang dapat mendapatkan keuntungan. Sedangkan menurut Andayani et al., (2021) pengetahuan adalah suatu proses atau cara dimana manusia mengerti, paham, dan mengetahui sesuatu tujuan. Dari

beberapa hasil riset membuktikan bahwa dimensi pengetahuan SDM dapat mempengaruhi kinerja UMKM.

b. Keterampilan (*Skill*)

Menurut Kandou (2016), keterampilan merupakan kemahiran seseorang untuk melakukan suatu aktifitas atau pekerjaan. Keterampilan (*Skill*) dapat juga diartikan sebagai aktifitas yang dibutuhkan untuk melaksanakan suatu rangkaian tugas yang berkembang dari hasil pelatihan (Sulistiyandari et al., 2017). Berdasarkan pengertian tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa keterampilan adalah skill yang dimiliki oleh sumber daya manusia dalam melaksanakan suatu pekerjaan secara mudah dan cermat dan mempunyai kualitas sebagaimana yang diharapkan. Untuk mengukur keterampilan sumber daya manusia tersebut dapat dilihat dari indikator: keterampilan produksi, keterampilan bisnis, keterampilan mengambil keputusan yang tepat, berinovasi dan keterampilan merubah lingkungan bisnis (Sulistiyandari et al., 2017).

c. Kemampuan (*Ability*)

Kemampuan menurut Sidharta & Lusyana (2014) merupakan pemahaman yang berdasarkan pada pengetahuan dan keterampilan. Dan kemampuan merupakan implementasi dari pengetahuan. Menurut Sulistiyandari et al., (2017) kemampuan merupakan kapasitas seseorang individu dalam mengerjakan

berbagai tugas dalam suatu pekerjaan. Kemampuan individu pada hakekatnya tersusun dari dua perangkat kemampuan yaitu kemampuan intelektual dan kemampuan fisik.

#### a. Kemampuan Intelektual

Kemampuan intelektual adalah kemampuan yang dibutuhkan untuk melakukan berbagai aktivitas mental, berpikir, menalar dan memecahkan masalah. Salah satu cara mengetahui kemampuan intelektual adalah dengan menggunakan tes IQ. Tujuh dimensi yang paling sering disebutkan yang membentuk kemampuan intelektual adalah kecerdasan angka, pemahaman verbal, kecepatan persepsi, penalaran induktif, penalaran deduktif, visualisasi spasial dan ingat.

#### b. Kemampuan Fisik

Kemampuan fisik adalah kemampuan melakukan tugas-tugas yang menuntut stamina, kecekatan, kekuatan, keterampilan dan karakteristik serupa. Misal, pekerjaan yang menuntut stamina, ketangkasan fisik, kekuatan kaki atau bakat-bakat serupa yang membutuhkan manajemen untuk mengidentifikasi kemampuan fisik karyawan. Hal ini sebagaimana dikemukakan oleh Harjadi et al., (2020) yang menjelaskan bahwa karakteristik SDM seperti Ability mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja UMKM. Selanjutnya sejalan dengan itu pula hasil penelitian Kiyabo & Isaga (2020) yang membuktikan bahwa

keunggulan bersaing suatu usaha seperti kemampuan sumber daya pengelola dapat meningkatkan kinerja usaha tersebut, karena Ability dari SDM tersebut memberikan sumbangan yang signifikan terhadap kinerja UMKM. Adapun indikator kemampuan (Ability) menurut Sulistyandari et al., (2017) sebagai berikut :

1. Kemampuan kerjasama. Kerjasama merupakan sebuah usaha yang dilakukan oleh beberapa orang atau kelompok untuk mencapai tujuan bersama.
2. Kemampuan memberikan solusi ketika ada perselisihan. Dalam suatu pekerjaan atau usaha maupun perusahaan tentu terjadi perselisihan yang mana terjadi antar karyawan, namun menyikapi hal tersebut dapat memiliki kemampuan memberikan solusi di dalam pokok permasalahan yang terjadi.
3. Kemampuan berkomunikasi. Komunikasi merupakan interaksi antara dua orang atau lebih untuk menyampaikan informasi. Sehingga komunikasi dengan baik kepada konsumen ataupun pelanggan dapat memberikan informasi yang baik terhadap konsumen.
4. Kemampuan tanggung jawab dalam suatu bisnis. Tanggung jawab adalah keadaan dimana wajib menanggung segala sesuatu, sehingga berkewajiban menanggung,

memikul jawab, menanggung segala sesuatunya atau memberikan jawab dan menanggung akibat.

5. Kemampuan mengendalikan bisnis dengan baik. Pengendalian bisnis merupakan suatu kontrol atau usaha yang dilakukan seorang manajer perusahaan atau pemilik usaha untuk mengendalikan dan meningkatkan produktifitas perusahaan dari mulai cara kerja, sistem penjualan, maupun sistem lain yang berhubungan dengan perusahaan untuk menghasilkan laba/keuntungan atau manfaat.

### **2.1.3 Peningkatan Kualitas SDM**

Sumber daya manusia yang berkualitas tinggi mampu menciptakan keunggulan kompetitif bagi UMKM. Hal ini juga ditekankan oleh Armstrong, yang menyatakan bahwa investasi dalam pengembangan sumber daya manusia dapat meningkatkan kinerja organisasi, termasuk UMKM. Selain itu, peningkatan kualitas sumber daya manusia dalam hal pendidikan, keterampilan, dan kompetensi individu dapat meningkatkan produktivitas dan inovasi di dalam UMKM. Para ahli lainnya, seperti Barney dan Wright, menekankan pentingnya pengembangan kualitas sumber daya manusia dalam mencapai keunggulan kompetitif dan daya saing yang berkelanjutan. Namun, untuk mencapai pengembangan yang efektif, UMKM memerlukan strategi yang tepat.

Adapun menurut Pasolong (2013:5) mengemukakan bahwa “Kualitas Sumber Daya Manusia merupakan tenaga kerja yang memiliki kompetensi pengetahuan, keterampilan dan moral yang tinggi”. Sedangkan

Menurut Ndraha (2012:12) mengatakan bahwa pengertian kualitas sumber daya manusia, yaitu: Sumber daya manusia yang mampu menciptakan bukan saja nilai komparatif, tetapi juga nilai kompetitif, generative, inovatif dengan menggunakan energi tertinggi seperti intelligence, creativity, dan imagination, tidak lagi semata-mata menggunakan energi kasar seperti bahan mentah, lahan, air, energi otot, dan sebagainya.

## **2.2 Peran Pelatihan dan Pendampingan dalam Peningkatan Kualitas SDM**

### **2.2.1 Definisi Pelatihan dan Pendampingan**

Pelatihan adalah suatu proses pendidikan jangka pendek yang mempergunakan prosedur sistematis dan terorganisir dimana pegawai non manajerial mempelajari pengetahuan dan keterampilan teknis dalam tujuan terbatas (Mangkunegara, 2013).

Dalam konteks koperasi, pelatihan untuk UMKM sering berfokus pada aspek-aspek penting yang dapat membantu usaha kecil berkembang, yaitu :

#### **a. Manajemen Keuangan**

Manajemen keuangan adalah kemampuan untuk mengelola arus kas, anggaran, serta pengelolaan aset dan kewajiban yang baik. Dalam pelatihan ini, koperasi biasanya mencakup:

1. **Pencatatan Keuangan (Accounting):** Mengajarkan bagaimana mencatat transaksi keuangan dengan benar, baik pengeluaran maupun pendapatan.
2. **Pengelolaan Arus Kas (Cash Flow Management):** UMKM dilatih untuk memahami pentingnya menjaga

keseimbangan antara pemasukan dan pengeluaran agar tidak terjadi kekurangan dana operasional.

3. **Perencanaan Keuangan (Financial Planning):** Membantu UMKM membuat rencana keuangan jangka pendek dan jangka panjang, serta menetapkan anggaran agar bisnis bisa tumbuh dan berinvestasi dengan bijak.

4. **Mengakses Modal:** Koperasi juga dapat memberikan pelatihan tentang cara mendapatkan akses ke pembiayaan eksternal, baik melalui pinjaman koperasi, bank, atau sumber pendanaan lain seperti investor.

#### **b. Pemasaran Produk**

Koperasi sering memberikan pelatihan yang berfokus pada strategi pemasaran untuk membantu UMKM meningkatkan penjualan dan memperluas pasar. Pelatihan di bidang pemasaran biasanya mencakup:

1. **Pemasaran Tradisional:** Mengajarkan teknik promosi seperti distribusi pamflet, pemasangan iklan, atau mengikuti pameran untuk memperkenalkan produk ke masyarakat lokal.

2. **Pemasaran Digital (Digital Marketing):** Memberikan pemahaman tentang cara memanfaatkan platform online seperti media sosial (Facebook, Instagram, WhatsApp), e-commerce (Tokopedia, Shopee), dan website untuk menjangkau lebih banyak konsumen.

3. **Branding:** Pelatihan branding membantu UMKM menciptakan identitas produk yang kuat dan membangun citra merek yang diingat konsumen.

4. **Strategi Penetapan Harga:** Mengajarkan cara menetapkan harga yang kompetitif tetapi tetap menguntungkan, serta mengenali faktor-faktor yang mempengaruhi penentuan harga produk.

#### c. **Pengembangan Produk**

Pengembangan produk adalah proses inovasi atau peningkatan produk yang ada agar lebih menarik dan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Dalam pelatihan pengembangan produk, koperasi biasanya mencakup:

1. **Inovasi Produk:** Membantu UMKM mengembangkan produk baru atau memperbaiki produk yang ada agar tetap relevan di pasar. Ini meliputi perubahan desain, fungsi, atau kualitas produk.

2. **Penelitian Pasar (Market Research):** Melatih UMKM untuk melakukan riset pasar sehingga dapat mengetahui preferensi konsumen dan tren terbaru, serta bagaimana produk mereka dapat disesuaikan untuk memenuhi permintaan pasar.

3. **Pengemasan (Packaging):** Menjelaskan pentingnya desain kemasan yang menarik dan fungsional. Kemasan tidak hanya melindungi produk tetapi juga dapat mempengaruhi persepsi konsumen terhadap kualitas produk.

4. **Sertifikasi dan Standar Mutu:** Mengajarkan pentingnya mematuhi standar kualitas tertentu atau mendapatkan sertifikasi agar produk dapat diakui secara lebih luas (misalnya, sertifikasi halal, BPOM, atau SNI).

#### **d. Pemanfaatan Teknologi**

Teknologi dapat membantu meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya operasional, dan membuka peluang bisnis baru. Pelatihan pemanfaatan teknologi biasanya meliputi:

1. **Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK):** UMKM diajarkan bagaimana menggunakan perangkat lunak manajemen (seperti aplikasi kasir, akuntansi, atau inventaris), dan juga platform komunikasi digital seperti email atau aplikasi chat untuk berinteraksi dengan pelanggan.
2. **E-commerce dan Transaksi Digital:** Pelatihan ini bertujuan untuk mempersiapkan UMKM dalam memanfaatkan platform perdagangan online (marketplace), sehingga produk mereka dapat diakses oleh konsumen yang lebih luas, bahkan hingga ke luar kota atau luar negeri. Selain itu, pelatihan transaksi digital seperti penggunaan e-wallet, transfer bank online, atau pembayaran melalui QR code juga diberikan.
3. **Otomatisasi Proses Bisnis:** Pelatihan ini bertujuan untuk memperkenalkan teknologi yang dapat mengotomatisasi beberapa aspek bisnis, seperti pengelolaan inventaris, pemrosesan pesanan, hingga laporan keuangan.

4. **Penggunaan Media Sosial untuk Pemasaran:** Pelatihan ini mencakup cara membuat konten yang menarik di media sosial dan mengelola komunitas online agar lebih dekat dengan pelanggan.

Pendampingan adalah proses bimbingan atau pemberian dukungan yang dilakukan oleh individu atau kelompok yang lebih berpengalaman atau memiliki pengetahuan yang relevan kepada individu atau kelompok yang memerlukan bantuan dalam mencapai tujuan atau mengatasi masalah tertentu. Berikut adalah beberapa pengertian pendampingan berdasarkan pendapat para ahli:

Menurut Tim Dinkes Jateng (2010): Pendampingan adalah "proses bimbingan yang sistematis dan terencana yang dilakukan oleh pendamping kepada individu atau kelompok dalam rangka

meningkatkan kualitas hidup, kesejahteraan, dan kemampuan mereka untuk mengatasi masalah dan mengembangkan potensi." Kemudian

Menurut Guy Claxton (2001): Pendampingan adalah "proses interaksi dan keterlibatan yang membantu individu memahami, mengatasi, atau mengembangkan diri mereka sendiri melalui pembelajaran dan pengalaman." Dan Menurut Barbara L. Fredrickson (2000): Pendampingan

adalah "proses pemberian dukungan sosial dan emosional yang dapat

membantu individu mengatasi kesulitan, merasa didukung, dan berkembang dalam berbagai aspek kehidupan." Pendapat para ahli di

atas menunjukkan bahwa pendampingan adalah proses yang

melibatkan bimbingan, dukungan, dan interaksi antara pendamping (yang

lebih berpengalaman) dan individu atau kelompok yang memerlukan bantuan. Tujuan pendampingan adalah membantu mereka dalam mengatasi masalah, mencapai tujuan, meningkatkan kualitas hidup, dan mengembangkan potensi pribadi atau kelompok tersebut. Pendampingan dapat berlangsung dalam berbagai konteks, seperti pendidikan, kesehatan, sosial, atau pekerjaan

Pendampingan UMKM dalam koperasi biasanya bersifat lebih personal dan disesuaikan dengan kebutuhan spesifik dari masing-masing UMKM. Hal ini karena setiap UMKM menghadapi tantangan yang berbeda-beda, baik dalam hal manajemen, pemasaran, keuangan, maupun aspek-aspek lainnya. Berikut beberapa bentuk pendampingan yang umum dilakukan:

**a. Konsultasi Bisnis**

Dalam konteks ini, koperasi memberikan akses kepada para ahli atau konsultan yang bisa membantu UMKM mengidentifikasi masalah bisnis, seperti:

1. **Perencanaan bisnis:** Membantu UMKM dalam membuat rencana jangka panjang maupun jangka pendek yang lebih matang dan terarah.
2. **Analisis SWOT:** Mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi bisnis agar UMKM dapat memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada, serta mengantisipasi ancaman yang mungkin timbul.

3. **Solusi manajemen:** Mengatasi masalah-masalah dalam manajemen operasional, seperti pengelolaan sumber daya, pembagian tugas, dan efisiensi kerja.

Konsultasi bisnis membantu UMKM untuk mendapatkan pandangan eksternal yang lebih objektif, sehingga mereka dapat menyusun strategi bisnis yang lebih baik dan siap bersaing di pasar.

#### **b. Bimbingan Praktek Lapang**

Pendamping atau konsultan datang ke lokasi usaha untuk memberikan arahan praktis yang lebih kontekstual sesuai dengan situasi bisnis di lapangan. Beberapa bentuk bimbingan praktek lapangan meliputi:

1. **Peningkatan efisiensi produksi:** Pendamping membantu UMKM untuk menemukan cara meningkatkan efisiensi dalam proses produksi atau penyediaan layanan.
2. **Penerapan teknologi:** Memberikan bimbingan langsung tentang bagaimana teknologi dapat diintegrasikan ke dalam operasional UMKM, misalnya penggunaan software untuk manajemen inventaris atau penjualan.
3. **Pengelolaan SDM:** Bimbingan dalam manajemen tenaga kerja agar setiap karyawan bekerja lebih efektif dan sesuai dengan tugas masing-masing.

#### **c. Evaluasi Berkala**

Pendampingan juga mencakup evaluasi berkala yang dilakukan secara rutin untuk memantau perkembangan usaha dan

menilai hasil dari bimbingan atau intervensi yang telah diberikan. Beberapa manfaat evaluasi berkala meliputi:

1. **Pemantauan kemajuan:** Evaluasi secara rutin memungkinkan koperasi dan UMKM melihat sejauh mana kemajuan usaha setelah mendapatkan pendampingan.
2. **Penyesuaian strategi:** Jika terdapat kendala atau tantangan baru yang muncul, koperasi dapat membantu UMKM menyesuaikan strategi atau melakukan perubahan rencana untuk lebih efektif mencapai tujuan.
3. **Peningkatan kinerja berkelanjutan:** Dengan evaluasi yang teratur, UMKM bisa terus belajar dari hasil dan memperbaiki kinerjanya seiring waktu.

#### **d. Pengembangan Jaringan**

Pengembangan jaringan adalah bagian penting dari pendampingan, karena koperasi sering kali memiliki akses ke berbagai mitra strategis, pasar yang lebih luas, dan peluang kerja sama yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM. Dalam pengembangan jaringan, koperasi biasanya membantu UMKM dalam hal:

1. **Memperluas pasar:** Membantu UMKM memperluas jangkauan pemasaran melalui kerja sama dengan distributor, pengecer, atau melalui platform digital.
2. **Kemitraan strategis:** Menghubungkan UMKM dengan mitra potensial, seperti pemasok, investor, atau lembaga

keuangan, yang dapat memberikan manfaat bagi perkembangan bisnis mereka.

3. **Pameran dan promosi produk:** Koperasi juga dapat memfasilitasi UMKM untuk ikut serta dalam pameran dagang, seminar bisnis, atau forum pemasaran, sehingga produk mereka bisa lebih dikenal luas.

### **2.2.2 Dampak Pelatihan dan Pendampingan**

Pelatihan dan pendampingan yang dilakukan koperasi terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) membawa dampak yang signifikan. Salah satu dampak paling nyata adalah peningkatan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM. Dengan pelatihan, mereka mulai memahami pentingnya pencatatan keuangan, penyusunan anggaran, serta pengelolaan arus kas yang sehat.

Pendampingan yang bersifat personal dan berkelanjutan juga memberikan dampak besar dalam meningkatkan kualitas produk dan layanan yang ditawarkan UMKM. Dengan demikian, UMKM dapat mengoptimalkan produksi mereka, meningkatkan efisiensi, serta memperbaiki standar kualitas produk.

Pelatihan dalam penggunaan teknologi dan alat digital memungkinkan UMKM meningkatkan produktivitas sekaligus mengurangi pemborosan waktu dan biaya. Dengan menggunakan teknologi, seperti aplikasi akuntansi atau manajemen inventaris, proses bisnis menjadi lebih cepat dan akurat.

Selain itu, Dengan pendampingan koperasi, UMKM lebih mudah memperluas jangkauan pasar mereka, baik di tingkat lokal, nasional, maupun internasional. Koperasi juga dapat memfasilitasi keikutsertaan UMKM dalam pameran dagang, atau membantu mempromosikan produk melalui platform digital yang lebih luas. Hal ini tidak hanya meningkatkan penjualan, tetapi juga membantu memperkenalkan produk UMKM ke audiens yang lebih besar.

## **2.3 Tantangan Dalam Meningkatkan Kualitas SDM Usaha Mikro**

### **2.3.1 Hambatan SDM Usaha Mikro**

Membangun sebuah usaha yang sukses bukan hal yang mudah bagaikan membalikan telapak tangan. Walaupun sulit para pelaku usaha di Indonesia termasuk banyak yang sukses dalam mengelola bisnisnya dan bisa mempekerjakan banyak pegawai. Berikut Hambatan SDM dalam usaha Mikro sangat bervariasi yaitu : Secara lebih terperinci, Anogara dan Sudantoko (2002:225-6) menggambarkan karakteristik UKM secara umum yang lebih banyak merupakan kelemahan yaitu :

1. Sistem pembukuan yang relatif sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administratif pembukuan standar. Kadangkala pembukuan tidak di up to date sehingga sulit untuk menilai kinerjanya.
2. Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.
3. Modal terbatas.

4. Pengalaman manajerial dan mengelola perusahaan masih sangat terbatas.
5. Skala ekonomi yang terlalu kecil, sehingga sulit mengharapkan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang.
6. Kemampuan pemasaran dan negosiasi serta difersifikasi pasar sangat terbatas.
7. Kemampuan untuk memperoleh sumber dana dari pasar modal rendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasinya. Untuk mendapatkan dana di pasar modal, sebuah perusahaan harus mengikuti sistem administrasi standar dan harus transparan.

### **2.3.2 Solusi Mengatasi Tantangan**

Mengatasi tantangan dalam meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) pada usaha mikro memerlukan pendekatan yang holistik dan terintegrasi. Salah satu solusi utama adalah meningkatkan akses pelaku usaha mikro terhadap pendidikan dan pelatihan yang relevan. Ini bisa dilakukan dengan menggandeng lembaga pendidikan, pemerintah, dan organisasi non-pemerintah untuk menyelenggarakan program pelatihan yang tidak hanya fokus pada keterampilan teknis, tetapi juga keterampilan manajerial dan kepemimpinan.

Selain itu, Pelaku usaha mikro dapat didorong untuk mengikuti kursus online, webinar, dan sumber daya digital yang menawarkan materi pembelajaran tentang pemasaran, pengelolaan keuangan, dan strategi bisnis. Dengan teknologi, pelatihan ini dapat diakses kapan saja dan di

mana saja, memberikan fleksibilitas bagi pelaku usaha yang mungkin memiliki keterbatasan waktu dan sumber daya.

Dalam meningkatkan kualitas SDM, pemilik usaha mikro harus mendorong budaya belajar di dalam organisasi, di mana karyawan merasa didorong untuk mengembangkan keterampilan mereka. Ini bisa dilakukan dengan memberikan insentif bagi karyawan yang mengikuti pelatihan atau memperkenalkan program mentoring kepada rekan-rekan yang lebih muda.

Penting juga untuk melakukan evaluasi secara berkala terhadap kinerja SDM dan mengidentifikasi area di mana peningkatan diperlukan. Menggunakan alat penilaian kinerja dan feedback dari pelanggan juga dapat membantu dalam menentukan kekuatan dan kelemahan SDM, sehingga dapat ditangani dengan lebih baik. Selanjutnya, bergabung dalam asosiasi atau komunitas usaha, pelaku usaha dapat berbagi pengalaman, mendapatkan wawasan baru, dan saling mendukung dalam mengatasi tantangan yang dihadapi.

Dengan adanya dukungan dari pemerintah atau lembaga keuangan, pelaku usaha mikro dapat memperoleh pembiayaan yang diperlukan untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan keterampilan SDM.

## **2.4 Kewirausahaan Sebagai Penggerak Ekonomi Usaha Mikro**

### **2.4.1 Konsep Kewirausahaan**

Kewirausahaan adalah proses mengidentifikasi peluang peluang untuk mampu memenuhi dan memuaskan kebutuhan masyarakat (Hatten, 2012). Berdasarkan definisi tersebut, kemampuan untuk mengidentifikasi

peluang peluang usaha menjadi sangat penting untuk koperasi. Kapasitas pengurus koperasi untuk melihat jauh kedepan (visi) dengan memperhatikan peluang usaha dan menyadari kekuatan serta kelemahan yang dimiliki menjadi faktor penting dalam mengembangkan pengelolaan koperasi. Kebutuhan dan harapan anggota koperasi semakin variatif dan dinamis. Oleh karena itu, kemampuan mengidentifikasi peluang peluang usaha diyakini dapat membantu koperasi dalam memenuhi dan memuaskan kebutuhan anggota. Koperasi yang memiliki nilai kewirausahaan merupakan koperasi yang mampu melihat peluang atau memiliki ide ide dan mengidentifikasi risiko untuk memulai bisnis dengan memanfaatkan peluang atau ide ide. Berdasarkan konsep tersebut, koperasi harus memiliki perilaku kewirausahaan seperti kreatif, inovatif, proaktif, tidak takut kepada risiko, dan berorientasi kinerja.

Keterlibatan nilai nilai kewirausahaan dalam aktivitas koperasi menjadi sangat penting untuk menjadikan koperasi selalu menambah layanan layanan usaha dalam kerangka besar pemenuhan kepuasan anggota. Memasukkan nilai nilai kewirausahaan tersebut sangat dipengaruhi oleh motivasi pengelola koperasi dalam mencapai tujuan organisasi koperasi. Keyakinan diri koperasi dan pengelola mendorong koperasi untuk menggunakan seluruh kemampuannya, keterampilannya, dan sumberdaya yang dimiliki dalam mencapai tujuan dan prestasi organisasi koperasi (Baron, 2004).

Sikap dan orientasi kewirausahaan organisasi sangat menentukan kinerja dan keberhasilan kegiatan dan bisnis organisasi (Dai et al., 2018).

Orientasi kewirausahaan merupakan praktik penting untuk meningkatkan aktivitas kewirausahaan organisasi bersamaan dengan pilihan manajer dalam meningkatkan tujuan organisasi, memperkuat visi, dan menciptakan keunggulan kompetitif. Perilaku yang menjadi ciri orientasi kewirausahaan meliputi inovasi, pengambilan risiko, proaktif, agresivitas bersaing, dan otonomi (Rauch et al., 2009). Kemampuan inovasi merupakan kecenderungan membantu kegiatan yang dapat mengarah pada pembentukan proses, layanan, atau produk baru di suatu organisasi. Pengambilan risiko merupakan sikap organisasi yang bersedia menerima risiko terkait dengan keinginan untuk memperoleh sesuatu hasil yang signifikan. Proaktif merupakan kecenderungan organisasi untuk terlibat menghadapi tantangan saat peluncuran teknologi baru, jasa, atau produk. Hal ini terkait dengan kemampuan untuk membayangkan dan mencari peluang baru. Proaktif tersebut didefinisikan sebagai perspektif mencari peluang, berwawasan ke depan yang ditandai dengan pengenalan produk dan layanan baru untuk mengantisipasi permintaan di masa depan.

#### **2.4.2 Pentingnya Pendampingan Kewirausahaan**

Pendampingan kewirausahaan yang dilakukan oleh koperasi terhadap UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam mengembangkan potensi ekonomi lokal serta memperkuat daya saing usaha kecil. Salah satu alasan pentingnya pendampingan ini adalah karena banyak pelaku UMKM yang menghadapi keterbatasan modal, akses pasar, serta pengetahuan manajerial. Koperasi bisa menjadi solusi dengan menyediakan akses pembiayaan yang lebih terjangkau dan fleksibel

dibandingkan lembaga keuangan lainnya. Melalui koperasi, UMKM dapat lebih mudah mendapatkan pinjaman, yang pada gilirannya memungkinkan mereka untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan skala produksinya.

Selain itu, koperasi juga berperan penting dalam memberikan pelatihan dan bimbingan teknis bagi UMKM. Banyak pelaku UMKM yang membutuhkan pengetahuan tentang bagaimana mengelola bisnis secara lebih profesional, termasuk dalam aspek pemasaran, keuangan, serta inovasi produk. Dengan adanya pendampingan dari koperasi, para pengusaha kecil ini dapat meningkatkan keterampilan mereka dalam mengelola usaha, sehingga bisnis mereka dapat tumbuh lebih pesat dan berkelanjutan.

Koperasi juga memiliki peran besar dalam membantu UMKM memperluas jaringan pasar. Dengan anggota yang terdiri dari berbagai pelaku usaha, koperasi memungkinkan adanya kolaborasi antar usaha yang dapat membuka peluang pasar baru. Jaringan ini tidak hanya membantu UMKM memasarkan produk mereka di tingkat lokal, tetapi juga memberi kesempatan untuk menembus pasar nasional, bahkan internasional, melalui strategi pemasaran kolektif yang dilakukan koperasi.

Pada akhirnya, pendampingan kewirausahaan oleh koperasi terhadap UMKM tidak hanya membantu para pelaku usaha untuk berkembang, tetapi juga berkontribusi dalam penguatan ekonomi lokal dan menciptakan lapangan kerja. Dengan mendukung UMKM, koperasi

membantu mendorong pertumbuhan ekonomi yang lebih inklusif, dimana kesejahteraan tidak hanya dinikmati oleh perusahaan besar, tetapi juga oleh masyarakat luas.

### **2.4.3 Kewirausahaan Sosial**

Kewirausahaan sosial menjadi fenomena penting di beberapa tahun terakhir. Kewirausahaan sosial berhasil menarik perhatian beberapa golongan seperti akademisi, praktisi bisnis sampai masyarakat pada umumnya, maka dari itu tidak heran jika kewirausahaan sosial telah berkembang pesat di beberapa negara di dunia. Kewirausahaan sosial dipercaya mampu membawa manfaat bagi masyarakat. Masyarakat yang terdiri dari berbagai kalangan bisa ikut terlibat dan merasakan baik secara langsung maupun tidak langsung manfaat dari kewirausahaan sosial. Salah satu manfaat dari kewirausahaan sosial adalah membuka lapangan pekerjaan bagi para pengangguran.

Kewirausahaan sosial sederhananya mempunyai pengertian suatu usaha seseorang didalam menyelesaikan suatu permasalahan sosial dengan menggunakan prinsip bisnis atau kewirausahaan. Kewirausahaan sosial termasuk dalam aktivitas ekonomi yang berkelanjutan. Dalam kewirausahaan sosial mempunyai beberapa kata kunci yaitu adanya misi sosial, pengamatan prinsip bisnis yang sesuai etika, pemberdayaan dan memonitori dampak pada lingkungan sosial. Dalam kewirausahaan sosial harus mempunyai prinsip bisnis yang sesuai dengan etika bisnis. Kewirausahaan social mempunyai prinsip bisnis utama yaitu

memberikan manfaat yang optimal pada masyarakat, yang tidak hanya berorientasi kepada keuntungan semata.

Dalam lingkup dunia kewirausahaan yang ada di Indonesia, dalam mengelola usahanya wirausahawan perempuan memiliki peran lebih sedikit jika dibandingkan wirausahawan laki-laki. Perempuan cenderung lebih memilih bekerja dibandingkan dengan memulai sebuah usaha. Termasuk salah satunya adalah bekerja di luar negeri sebagai Pekerja Migran Indonesia.

Sulitnya mencari pekerjaan di Indonesia yaitu disebabkan oleh kesempatan kerja yang terbatas dan adanya kesesuaian keahlian serta pendidikan pada setiap jenis pekerjaan. Bekerja pada sektor formal setidaknya dibutuhkan tingkat pendidikan yang mumpuni dan diwajibkan membayar pajak, sedangkan pada sektor informal yaitu tenaga kerja yang melakukan segala jenis pekerjaan serta tidak adanya perlindungan dari negara dan pekerjaan tersebut tidak dikenai pajak. Kekuatan fisik adalah suatu hal yang biasanya diandalkan oleh para pekerja sektor informal. Adanya ketentuan pendidikan tinggi di sektor formal dan sedikitnya lapangan pekerjaan membuat beberapa masyarakat Indonesia yang memiliki pendidikan rendah dan mengandalkan keahliannya lebih memilih untuk bekerja luar negeri. Hingga saat ini menjadi pekerja migran merupakan pekerjaan yang cukup diminati oleh banyak pekerja usia produktif.

Ciri-ciri Kewirausahaan Sosial:

1. **Misi Sosial Sebagai Fokus Utama:** Kewirausahaan sosial menempatkan masalah sosial atau lingkungan di pusat dari model bisnisnya. Contoh misinya bisa berupa mengentaskan kemiskinan, meningkatkan akses pendidikan, atau mengurangi limbah plastik.
2. **Inovasi dalam Penyelesaian Masalah:** Seorang wirausahawan sosial menggunakan pendekatan kreatif dan inovatif untuk memecahkan masalah sosial yang ada. Ini bisa berarti menciptakan produk, layanan, atau proses baru yang membantu mengatasi masalah tersebut secara efektif.
3. **Keberlanjutan Finansial:** Meskipun fokus utamanya adalah dampak sosial, kewirausahaan sosial juga harus berkelanjutan secara ekonomi. Artinya, usaha tersebut harus menghasilkan pendapatan yang cukup untuk terus menjalankan dan memperluas program-programnya tanpa bergantung sepenuhnya pada donasi atau subsidi.
4. **Dampak yang Terukur:** Keberhasilan kewirausahaan sosial tidak hanya diukur dari keuntungan finansial, tetapi juga dari sejauh mana masalah sosial atau lingkungan yang ditargetkan bisa diatasi. Ini melibatkan pengukuran dampak yang konkret, seperti jumlah orang yang terbantu, pengurangan emisi karbon, atau jumlah pendidikan yang disediakan.