

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pandemi Covid-19 menghantam seluruh sektor ekonomi tidak hanya pada perusahaan besar, tetapi juga terhadap sektor UMKM. Salah satu upaya pemulihan ekonomi nasional yang dilakukan pemerintah di masa pandemi Covid-19 adalah mendorong sektor UMKM, yang memiliki peran penting dalam perekonomian nasional karena banyaknya pekerja yang terlibat langsung. Apalagi jumlah UMKM di Indonesia mencapai 64,19 juta, dengan komposisi Usaha Mikro dan Kecil (UMK) sangat dominan yakni 64,13 juta (99,92%) dari keseluruhan sektor usaha. Kelompok ini pula yang merasakan imbas negatif dari pandemi Covid-19. Dalam situasi krisis ekonomi seperti ini, sektor UMKM sangat perlu perhatian khusus dari pemerintah karena merupakan penyumbang terbesar terhadap PDB dan dapat menjadi andalan dalam penyerapan tenaga kerja, mensubstitusi produksi barang konsumsi atau setengah jadi. Apalagi di tengah sentimen positif bahwa kondisi perekonomian tahun ini akan membaik membuat sektor UMKM harus bisa memanfaatkan momentum pertumbuhan ekonomi saat ini untuk dapat pulih. Tulisan ini mengkaji kondisi UMKM akibat perlambatan ekonomi yang muncul karena pandemi Covid-19 serta bagaimana upaya pemerintah dalam mendorong UMKM dengan memanfaatkan momentum pemulihan ekonomi nasional dalam pandemi virus Covid-19.

Berdasarkan hasil survei Katadata Insight Center (KIC) yang dilakukan terhadap 35.000 pelaku UMKM di Jombang, mayoritas UMKM 45.859 orang merasakan dampak negatif dari pandemi namun pertumbuhannya masih 35% yang mengalami pertumbuhan positif. Kondisi pandemi ini bahkan menyebabkan 63,9% dari UMKM yang terdampak mengalami penurunan omzet lebih dari 30%. Hanya 3,8% UMKM yang mengalami peningkatan omzet. Survei KIC tersebut juga menunjukkan para UMKM melakukan sejumlah upaya untuk mempertahankan kondisi usahanya. Mereka melakukan sejumlah langkah efisiensi seperti: menurunkan produksi barang/jasa, mengurangi jam kerja dan jumlah karyawan dan saluran penjualan/pemasaran. Meski begitu, ada juga UMKM yang mengambil langkah sebaliknya, yaitu menambah saluran pemasaran sebagai bagian strategi bertahan (Katadata.co.id, 2022).

Menteri Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Menkop UKM), Teten Masduki mengungkap saat ini 73 persen anak muda berminat berwirausaha. Hal ini menjadi momentum transformasi UMKM dalam peningkatan pertumbuhan ekonomi Indonesia. Populasi anak muda di Indonesia mencapai 44 persen, merujuk data Badan Pusat Statistik (BPS) 2020 dan 73 persen dari total berminat berwirausaha. Ini harus didorong untuk melahirkan anak muda yang produktif dan membuka peluang (Masduki, 2022).

Agar menang dalam persaingan usaha, para wirausahawan harus memperhatikan beberapa hal. menurut Nurmaningsih (2012) ada beberapa faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha khususnya UMKM yaitu: 1) Peluang

usaha, 2) Tenaga kerja, 3) Transportasi, 4) Akses Parkir, 5) Kepadatan penduduk, 6) Kekuatan daya beli masyarakat, 7) Ketersediaan bahan baku.

Umumnya, para wirausaha muda yang terjun pada sektor wiraswasta, memilih jenis usaha yg lekat dengan kegiatan dan lingkungan sehari-hari seperti, fashion, tempat berkumpul anak muda dan juga kuliner. kuliner yang banyak digemari anak muda umumnya adalah streetfood, café dan minuman ringan kekinian.

Salah satu minuman ringan yang digemari anak muda saat ini adalah capcin joe. meskipun memiliki banyak pesaing, namun CAPCIN JOE tetap bertahan dan hingga saat ini sudah memilk 5 outlet yg tersebar di kabupaten Jombang



Gambar 1.1 Booth Capcin Joe

Segmentasi pasar yang dilayani oleh Capcin Joe adalah minuman untuk pria maupun wanita dari anak-anak hingga dewasa, pada kelas ekonomi menengah ke atas, yang bertindak sebagai pengunjung maupun para karyawan serta pemilik

CAPCIN JOE yang berada di lokasi usaha (tempat sekolah) serta para penduduk / karyawan di daerah sekitar area Jombang. Ditengah persaingan yang ketat, capcinjoe terbukti mampu bertahan selama 5 tahun. bebrbeda dengan usaha kuliner anak muda yang hanya booming di awal namun tidak bisa bertahan lama. hal inilah yg menarik untuk dikaji lebih dalam.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian lebih dalam tentang **“KUNCI SUKSES KEBERHASILAN USAHA CAPCIN JOE DI JOMBANG”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Rumusan masalah yang diangkat pada penelitian ini adalah apa sajakah yang menjadi kunci sukses keberhasilan usaha CAPCIN JOE di Jombang.

## **1.3 Fokus Penelitian**

Fokus penelitian ini dimaksudkan untuk membatasi studi kualitatif sekaligus membatasi penelitian. Penelitian ini akan di fokuskan pada “Kunci Sukses Keberhasilan Usaha CAPCIN JOE di Jombang”

## **1.4 Tujuan Penelitian**

Untuk mengetahui kunci sukses keberhasilan usaha pengusaha CAPCIN JOE di Jombang.

## **1.5 Manfaat Penelitian**

### **1.1. Manfaat Teoritis**

Menambah wawasan peneliti dan wawasan bagi pembaca mengenai kunci sukses keberhasilan usaha pengusaha muda.

## 2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi masyarakat yang membutuhkan informasi mengenai kunci sukses keberhasilan usaha pengusaha muda dan diharapkan dapat memberikan bahan masukan atau pertimbangan kepada para pelaku UMKM.

### **1.6 Batasan Penelitian**

Penelitian ini dibatasi pada beberapa hal yaitu:

1. Perolehan data berupa wawancara mendalam dilakukan dalam kurun waktu 3 bulan yaitu Mei–Juli.
2. Unit analisis adalah Capcin Joe yang ada di kota Jombang.