

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pilar utama perekonomian nasional yang memiliki peran strategis dalam penyerapan tenaga kerja dan peningkatan Produk Domestik Bruto (PDB). UMKM memiliki karakteristik informal yang memudahkan pelaku usaha baru untuk masuk ke sektor ini, sehingga menjadi solusi alternatif bagi masyarakat yang memiliki keterbatasan modal dan keahlian Ramadhani & Nasution (2025). Data Kementerian Koperasi dan UKM RI (2023) mencatat bahwa UMKM berkontribusi sebesar 61% terhadap PDB nasional atau setara dengan Rp9.580 triliun, menyerap sekitar 97% dari total tenaga kerja nasional dengan jumlah pelaku usaha mencapai 66 juta unit, menjadikannya tulang punggung struktur perekonomian Indonesia. Kondisi ini turut diperkuat oleh Ma'arib et al. (2024) yang menegaskan bahwa UMKM merupakan mesin penggerak pembangunan perekonomian daerah dan nasional sekaligus menyediakan lapangan kerja yang luas bagi masyarakat. Dalam upaya menjelaskan keunggulan kompetitif pelaku UMKM, *Resource-Based View (RBV)* yang dikemukakan oleh Wernerfelt (1984) dan Barney (1991) memberikan landasan teoretis yang relevan. Teori ini berpandangan bahwa keunggulan kompetitif yang berkelanjutan bersumber dari sumber daya internal yang dimiliki individu, seperti kemampuan, pengetahuan, pengalaman, dan kepribadian pelaku usaha, yang bersifat langka dan sulit ditiru oleh pesaing Wernerfelt (1984). Dengan demikian, keberhasilan UMKM tidak semata-mata ditentukan oleh faktor eksternal, melainkan sangat bergantung pada kualitas sumber daya manusia pelakunya.

Salah satu bentuk UMKM yang paling dekat dengan kehidupan masyarakat sehari-hari adalah toko kelontong. Toko kelontong merupakan usaha ritel berskala mikro yang menjual berbagai kebutuhan pokok dan sehari-hari masyarakat. Keberadaan toko kelontong sangat vital sebagai ujung tombak distribusi barang konsumsi di tingkat komunitas, namun di sisi lain menghadapi tekanan persaingan yang semakin besar dari minimarket modern yang kini telah menjangkau hingga tingkat kelurahan. Purwanto et al. (2024) dalam penelitiannya tentang toko kelontong di Kabupaten Kebumen menyatakan bahwa pelaku usaha toko kelontong mayoritas masih memiliki wawasan dunia bisnis yang sangat terbatas dan tujuan berusaha hanya sebatas memenuhi kebutuhan hidup, serta belum mampu mengambil langkah ke depan untuk mengantisipasi kondisi ekonomi yang akan datang. Keterbatasan kemampuan dalam mengelola usaha secara optimal menjadi salah satu hambatan utama yang dihadapi dalam mempertahankan dan mengembangkan usahanya Hasibuan & Sumarno (2024). Kondisi ini menuntut pelaku toko kelontong untuk memiliki kapabilitas internal yang kuat agar mampu bersaing secara efektif dan berkelanjutan. Oleh karena itu, pemahaman mendalam terhadap faktor-faktor internal yang memengaruhi keberhasilan usaha toko kelontong menjadi sangat penting untuk dikaji.

Di Kabupaten Jember, khususnya di Kecamatan Sumbersari, keberadaan toko kelontong menunjukkan jumlah yang cukup besar. Kecamatan Sumbersari merupakan salah satu kecamatan terpadat di Jember yang berbatasan langsung dengan pusat kota dan kawasan perguruan tinggi, sehingga dinamika permintaan konsumsi masyarakat tergolong tinggi. Berdasarkan data pra-survei yang diperoleh dari Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten

Jember (2025), jumlah toko kelontong di Kecamatan Summersari yang tersebar di tujuh kelurahan tercatat sebanyak 723 unit. Distribusi toko kelontong per kelurahan di Kecamatan Summersari dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 1. 1 Jumlah Toko Kelontong di Kecamatan Summersari Tahun 2025

No	Desa / Kelurahan	Jumlah Usaha
1	Summersari	164
2	Karangrejo	143
3	Kebonsari	138
4	Wirolegi	107
5	Tegalgede	69
6	Kranjingan	60
7	Antirogo	42
Total		723

Sumber : Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Jember (2025)

Berdasarkan Tabel di atas, Kelurahan Summersari menempati posisi teratas dengan 164 unit (22,69%), diikuti Karangrejo sebanyak 143 unit (19,78%), dan Kebonsari sebanyak 138 unit (19,09%). Tingginya jumlah toko kelontong di wilayah ini tidak serta-merta menjamin keberhasilan seluruh pelaku usaha. Terdapat perbedaan keberhasilan yang cukup mencolok antar toko kelontong di Kecamatan Summersari, yang mengindikasikan bahwa faktor-faktor internal pelaku usaha memainkan peran yang sangat penting. Perbedaan tersebut diduga erat kaitannya dengan perilaku kewirausahaan, pengalaman kewirausahaan, dan kemandirian pribadi yang dimiliki masing-masing pemilik usaha.

Perilaku kewirausahaan merupakan salah satu faktor internal yang diyakini memiliki pengaruh terhadap keberhasilan usaha. Perilaku kewirausahaan adalah sikap, tindakan, dan kebiasaan yang dimiliki oleh individu dalam menjalankan usaha, yang mencakup inisiatif, inovasi, pengambilan risiko, kreativitas, kemampuan manajerial, serta keterampilan pengembangan jaringan Hisrich et al. (2017). Suryana (2003) menyatakan bahwa perilaku kewirausahaan merupakan keterampilan untuk mengembangkan ide-ide baru serta cara-cara baru dalam pemecahan masalah dan pencarian peluang. Untuk menjadi seorang wirausaha, seseorang harus memiliki karakter seperti percaya diri, keorisinalan, keberanian mengambil risiko, kepemimpinan, berorientasi pada tugas dan hasil, serta berorientasi ke masa depan Meredith et al. (1996). Perilaku kewirausahaan yang kuat mendorong pelaku usaha untuk terus berinovasi, peka terhadap peluang pasar, serta mampu menghadapi berbagai tantangan dalam persaingan usaha. Dimensi perilaku kewirausahaan meliputi kemampuan memimpin, kreativitas dalam menciptakan nilai tambah, serta ketangguhan dalam menghadapi risiko bisnis yang tidak menentu. Syaifudin (2020) mengungkapkan bahwa perilaku kewirausahaan yang aktif dan berkualitas mampu memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan pendapatan, keberlanjutan usaha, maupun peningkatan kesejahteraan pelaku usaha. Senada dengan hal tersebut, Putera & Lestari (2025) menegaskan bahwa pelaku usaha yang secara konsisten menerapkan perilaku kewirausahaan akan memiliki daya adaptasi yang lebih baik dalam menghadapi perubahan pasar dan tekanan persaingan. Dalam konteks toko kelontong di

Kecamatan Summersari, pelaku usaha yang memiliki perilaku kewirausahaan yang proaktif dan inovatif diharapkan mampu menciptakan layanan yang lebih baik dan beradaptasi terhadap dinamika persaingan yang semakin ketat.

Selain perilaku kewirausahaan, pengalaman kewirausahaan juga merupakan faktor penting yang turut memengaruhi keberhasilan usaha. Pengalaman kewirausahaan merupakan akumulasi pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh pelaku usaha melalui proses menjalankan usaha secara langsung, baik dari keberhasilan maupun kegagalan yang pernah dialami. Pengalaman usaha dapat membuat seseorang bekerja lebih efektif dan efisien karena telah memiliki pembelajaran dari proses berusaha sebelumnya Hasibuan & Sumarno (2024). Veron & Victor (2022) mendefinisikan pengalaman kewirausahaan sebagai pemahaman yang dimiliki individu terhadap dunia usaha dengan berbagai macam karakter inovatif dan kreatif dalam mengembangkan semua peluang bisnis yang nantinya akan memberikan manfaat bagi dirinya dan konsumen. Semakin lama seseorang menjalankan usaha, semakin dalam pula pemahaman yang dimilikinya terhadap dinamika pasar, perilaku konsumen, manajemen risiko, dan strategi pengembangan usaha. Kemampuan membaca situasi bisnis dan mengambil keputusan yang tepat merupakan buah dari akumulasi pengalaman yang terus-menerus diasah dalam proses berwirausaha. Pengalaman kewirausahaan yang memampuni memungkinkan seseorang untuk lebih mudah membuat inovasi pada peluang usaha yang ada di sekitarnya sehingga menghasilkan hal-hal yang baru dan berkualitas Ma'arib et al. (2024). Aries et al., (2023) mengungkapkan bahwa semakin berpengalaman seseorang dalam menjalankan usahanya, pengetahuan dan keterampilannya akan semakin bertambah sehingga memberikan dampak positif terhadap keberhasilan usaha. Iskandar & Safrianto (2020) menambahkan bahwa keterampilan dan pengalaman usaha memberikan kontribusi yang sangat besar terhadap keberhasilan kewirausahaan, di mana pelaku usaha yang lebih berpengalaman terbukti mampu mengelola sumber dayanya secara lebih efektif dan responsif terhadap dinamika pasar. Bagi pelaku toko kelontong, pengalaman kewirausahaan yang memadai memungkinkan pemilik untuk lebih cermat dalam mengelola stok barang, memahami pola pembelian konsumen, serta membangun relasi bisnis yang lebih kuat dengan pemasok maupun pelanggan.

Kemandirian pribadi merupakan faktor ketiga yang tidak kalah pentingnya dalam mendukung keberhasilan usaha. Kemandirian pribadi adalah kemampuan individu untuk mengambil inisiatif dan mengatasi berbagai hambatan tanpa bergantung pada bantuan orang lain Anggraini (2022). Seseorang dapat dikatakan mandiri ketika ia melakukan segala tindakan berdasarkan kemampuan dirinya sendiri dan tidak mengharapkan bantuan dari pihak luar Rivaldi et al. (2025). Saepudin & Widodasih (2023) menyebutkan bahwa kemandirian pribadi merupakan karakteristik individu yang mampu memenuhi kebutuhannya sendiri dan mengembangkan potensi diri secara optimal. Individu yang memiliki kemandirian pribadi tinggi cenderung lebih percaya diri dalam menghadapi tantangan, tidak mudah terpengaruh tekanan eksternal, serta mampu merumuskan solusi atas permasalahan usaha secara mandiri. Kemandirian juga tercermin dari kemampuan seseorang dalam membuat keputusan bisnis yang tepat, mengelola sumber daya yang dimiliki secara efisien, serta menjaga konsistensi dalam menjalankan usaha meskipun dihadapkan pada kondisi yang tidak menentu. Kemandirian pribadi yang kuat akan mendorong pelaku usaha untuk terus berinovasi, tidak mudah menyerah dalam menghadapi tantangan bisnis, dan mampu mengambil keputusan secara tepat tanpa harus selalu menunggu arahan dari pihak lain Ramadhani & Nasution (2025). Veron & Victor (2022)

menemukan bahwa semakin tinggi kemandirian pribadi yang diterapkan oleh pelaku usaha, keberhasilan usaha yang dicapai akan semakin meningkat. Khasanah & Haryono (2023) memperkuat temuan tersebut dengan menyatakan bahwa seorang pengusaha yang memiliki kemandirian pribadi tinggi akan mampu berdiri di kaki sendiri, memiliki pendirian yang teguh, dan tidak mudah goyah dalam menghadapi berbagai tekanan dari pihak lain, sehingga usaha yang dijalankan dapat berkembang secara berkelanjutan. Pada usaha toko kelontong yang umumnya dikelola secara perseorangan atau berbasis keluarga, kemandirian pribadi pemilik menjadi faktor penentu utama bagi kelangsungan dan perkembangan usaha.

Ketiga faktor tersebut pada akhirnya bermuara pada variabel keberhasilan usaha sebagai tujuan utama setiap pelaku usaha. Keberhasilan usaha merupakan suatu kondisi di mana hasil suatu kelompok usaha melebihi hasil periode sebelumnya Winarna & Mahsun (2021). Keberhasilan suatu usaha juga diidentikkan dengan laba atau penambahan material yang dihasilkan oleh pengusaha, namun di sisi lain keberhasilan usaha juga dapat dirasakan berupa kepuasan batin Zega et al. (2023). Suryana (2014) mendefinisikan keberhasilan usaha sebagai kemampuan usaha dalam mencapai tujuannya, di mana segala tindakan dilakukan dengan orientasi pada pencapaian kesuksesan. Zimmerer et al. (2008) menyatakan bahwa keberhasilan usaha dipengaruhi oleh kemampuan manajerial, perencanaan yang matang, inovasi, serta adaptasi terhadap perubahan pasar. Lebih lanjut, Kotler & Keller (2016) menegaskan bahwa keberhasilan usaha tidak hanya diukur dari keuntungan finansial, tetapi juga dari keberlanjutan usaha, kepuasan pelanggan, dan kemampuan mempertahankan daya saing dalam jangka panjang. Indikator keberhasilan usaha mencakup laba, produktivitas dan efisiensi, kompetensi dan etika usaha, serta terbangunnya citra yang baik di mata konsumen Ma'arib et al. (2024). Purwanto et al. (2024) dalam penelitian terbaru pada toko kelontong di Kabupaten Kebumen mengukur keberhasilan usaha melalui indikator modal, pendapatan, volume penjualan, output produksi, dan tenaga kerja, serta menemukan bahwa karakteristik wirausaha dan orientasi kewirausahaan secara simultan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha toko kelontong dengan kontribusi sebesar 49,9%.

Penelitian terdahulu telah banyak mengkaji faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan usaha UMKM, namun masih terdapat kesenjangan penelitian yang perlu diisi. Kajian mengenai perilaku kewirausahaan dan keberhasilan usaha selama ini lebih banyak dilakukan pada sektor usaha produksi dan kuliner, seperti penelitian Ningsih et al. (2023) pada warung kopi di Kota Jambi, Najwa & Supriyanto (2022) pada kain sasirangan di Banjarmasin, serta Syaifudin (2020) pada UKM bawang goreng di Probolinggo. Sementara kajian pada sektor usaha ritel mikro seperti toko kelontong masih sangat terbatas, dengan pengecualian pada studi Purwanto et al. (2024) di Kabupaten Kebumen yang hanya menguji karakteristik wirausaha dan orientasi kewirausahaan tanpa memasukkan variabel pengalaman kewirausahaan dan kemandirian pribadi. Di samping itu, kajian mengenai pengalaman kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha yang dilakukan Hasibuan & Sumarno (2024) berfokus pada usaha kecil di Kota Pekanbaru, sedangkan penelitian tentang kemandirian pribadi dan keberhasilan usaha yang dilakukan Veron & Victor (2022) dan Ramadhani & Nasution (2025) berfokus pada sektor kuliner. Kombinasi variabel perilaku kewirausahaan, pengalaman kewirausahaan, dan kemandirian pribadi secara bersama-sama terhadap keberhasilan usaha toko kelontong belum pernah dikaji, padahal ketiga variabel tersebut merupakan sumber daya internal individu yang relevan dari perspektif *Resource-Based View (RBV)*. Teori RBV menegaskan bahwa sumber

daya yang melekat pada individu pelaku usaha, seperti kemampuan, pengalaman, dan kemandirian, merupakan sumber keunggulan kompetitif yang berkelanjutan dan sulit ditiru oleh pesaing Barney (1991). Kontekstualisasi penelitian pada wilayah Kecamatan Summersari, Jember juga belum pernah dilakukan sebelumnya, sehingga temuan empiris dari wilayah ini belum tersedia sebagai referensi bagi pemangku kepentingan lokal.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa keberhasilan toko kelontong di Kecamatan Summersari tidak hanya ditentukan oleh faktor modal atau lokasi semata, melainkan sangat dipengaruhi oleh dimensi internal pelaku usaha, yaitu perilaku kewirausahaan, pengalaman kewirausahaan, dan kemandirian pribadi. Mengingat tingginya jumlah toko kelontong di Kecamatan Summersari yang mencapai 723 unit Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Jember (2025) serta masih terbatasnya penelitian yang secara khusus mengkaji keberhasilan usaha toko kelontong di wilayah ini, maka penelitian ini penting untuk dilakukan. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi ilmiah bagi pengembangan teori kewirausahaan sekaligus memberikan rekomendasi praktis bagi pelaku usaha dan pemangku kepentingan dalam meningkatkan keberhasilan usaha toko kelontong. Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: “Pengaruh Perilaku Kewirausahaan, Pengalaman Kewirausahaan, Kemandirian Pribadi terhadap Keberhasilan Usaha pada Toko Kelontong di Kecamatan Summersari”

1.2 Rumusan Masalah

1. Apakah perilaku kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada toko kelontong di kecamatan Summersari?
2. Apakah pengalaman kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada toko kelontong di kecamatan Summersari?
3. Apakah kemandirian pribadi berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada toko kelontong di kecamatan Summersari?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada toko kelontong di kecamatan Summersari
2. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh pengalaman kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada toko kelontong di kecamatan Summersari
3. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh kemandirian pribadi terhadap keberhasilan usaha pada toko kelontong di kecamatan Summersari

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat, maka penelitian ini diharapkan memiliki manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu manajemen, khususnya pada bidang kewirausahaan dan manajemen usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Penelitian ini memperkaya kajian empiris mengenai faktor-faktor internal yang memengaruhi keberhasilan usaha, terutama perilaku kewirausahaan, pengalaman kewirausahaan, dan kemandirian pribadi pemilik usaha. Selain

itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi akademik serta memperluas literatur yang berkaitan dengan keberhasilan usaha ritel mikro, khususnya toko kelontong, dalam menghadapi dinamika persaingan bisnis.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Pemilik Usaha Toko Kelontong

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dan panduan praktis bagi pemilik atau pengelola toko kelontong dalam meningkatkan keberhasilan usaha. Temuan penelitian ini dapat mendorong pelaku usaha untuk memperkuat perilaku kewirausahaan, mengoptimalkan pengalaman usaha yang dimiliki, serta meningkatkan kemandirian dalam pengambilan keputusan bisnis guna menghadapi persaingan dan perubahan lingkungan usaha.

b. Bagi Pembaca dan Masyarakat Umum

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan pemahaman mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan usaha toko kelontong. Dengan demikian, pembaca memperoleh gambaran empiris mengenai strategi pengelolaan dan pengembangan UMKM sektor perdagangan ritel mikro dalam menghadapi dinamika persaingan bisnis yang semakin kompetitif.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi, bahan perbandingan, serta dasar pengembangan bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan keberhasilan usaha UMKM. Penelitian ini juga dapat digunakan sebagai acuan untuk mengkaji variabel serupa pada sektor usaha lain maupun pada wilayah yang berbeda, dengan pendekatan dan metode penelitian yang lebih beragam.