

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki persaingan bisnis yang ketat, dimana dituntut untuk menerapkan proses manajemen bisnis yang produktif dan efisien serta menghasilkan produk atau jasa yang sesuai dengan preferensi pasar dengan standar kualitas yang lebih baik dari yang dimungkinkan kepada pesaing. Usaha tidak cukup hanya memiliki keunggulan bersaing, tetapi harus menghasilkan produk yang berdaya saing tinggi kriteria lain sebagai berikut: (1) produk yang dijual tersedia secara teratur dan berkesinambungan, (2) produk yang dijual harus bermutu tinggi dan mutu yang konsisten, (3) keragaman produk harus mampu memasok sesuai dengan kebutuhan dan permintaan pasar (Jayaningrum dan Sanawiri 2018).

UMKM memegang peranan penting dalam strategi pembangunan ekonomi nasional. Untuk dapat mencapai keberhasilannya suatu usaha, UMKM perlu fokus pada orientasi kewirausahaannya karena dapat membuka jalan bagi arah strategis UMKM dengan tujuan memantau kegiatannya untuk mencapai strategi saluran distribusi yang lebih baik (Masa'deh et al., 2018).

Selain pengetahuan tentang usaha, UMKM juga perlu memperhatikan peningkatan strategi saluran distribusi terhadap perusahaan yang dijalankan. Maka dari itu, diperlukan adanya orientasi kewirausahaan yang dapat membantu UMKM mencapai peningkatan usahanya (Anggraeni, 2018).

Kewirausahaan telah berkembang cukup pesat di berbagai negara. Kewirausahaan tidak hanya berperan dalam produksi dan pendapatan perkapita, tetapi melibatkan memperkenalkan atau menerapkan perubahan dalam struktur bisnis dan masyarakat. Kemajuan teknologi dan ilmu pengetahuan telah mendorong praktik praktis kewirausahaan, yang pada gilirannya mengarah pada penemuan berbagai produk dan layanan baru bagi konsumen. Hal ini tentunya membuka lapangan kerja baru, membuka pasar baru dan dapat menciptakan pertumbuhan bisnis di berbagai bidang dalam jangka panjang (Slamet, 2016).

Merline & Widjaja (2022) menjelaskan bahwa orientasi kewirausahaan adalah sebuah proses, praktik, dan aktivitas dalam pengambilan keputusan yang diambil pengusaha baru. Sikap atau kemampuan perusahaan dalam kecenderungan perusahaan bertindak, kemampuan perusahaan membuat inovasi, dan pengambilan resiko perusahaan. Untuk dapat mencapai keberhasilan suatu usaha, UMKM perlu fokus pada orientasi kewirausahaannya. Hal ini karena orientasi kewirausahaan dapat membuka tujuan untuk memantau kegiatan dalam mencapai strategi saluran distribusi yang lebih baik.

Keberhasilan kewirausahaan adalah suatu keadaan dimana adanya keterampilan dalam perencanaan dan penganggaran strategi pemasaran untuk menyediakan berbagai produk menarik, bertindak cepat mendeteksi perubahan lingkungan, menilai masalah penjualan sebagai cara mempertahankan hubungan dengan pelanggan, fokus pada kualitas produk sehingga dapat meraih pangsa pasar dan menarik serta mempertahankan karyawan yang kompeten (Moelrine & Syarif, 2022). Keunggulan bersaing merupakan strategi dari perusahaan yang melakukan

kerjasama untuk menciptakan keunggulan bersaing yang lebih efektif dalam pasarnya (Riany & Dahmiri, 2020)

**Tabel 1.1**  
**Data Perkembangan Lahan dan Produksi Kopi**  
**Kabupaten Kudus Tahun 2013-2022**



Sumber : *Sentra Kopi Muria Tahun 2022*

Berdasarkan tabel 1.1 menunjukkan bahwa terjadinya fluktuasi produksi kopi dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2022. Produksi pada penurunan paling tinggi terjadi tahun 2018, dimana produksi Kopi Muria Kudus dapat mencapai 225,21 ton. Fluktuasi produksi dapat terjadi karena belum optimalnya penggunaan faktor produksi, diantaranya seperti diikutinya penurunan luas lahan kopi yang masih menjadi kendala dalam usaha dimana pengelolaan masih bersifat tradisional, alokasi input produksi belum optimal dan perkembangan harga cukup berfluktuasi karena mengikuti pangsa pasar.

**Tabel 1.2**  
**Data Penyebaran Saluran Distribusi Sentra Kopi Muria**  
**Tahun 2023**

No	Nama Tempat	Lokasi
1.	Coffe Shop Pandowo	Kajar, Kec. Dawe Kab. Kudus
2.	Coffe Shop Seno View	Dukuh Pandak, Desa Colo, Kab. Kudus
3.	Later S Kajar	Kajar, Kec. Dawe Kab. Kudus
4.	Haverst	Kajar, Kec. Dawe Kab. Kudus
5.	Pasar PKL Colo	Terminal Desa Colo, Kab. Kudus
6.	55 Coffe	Lau, Desa Kajar, Kec. Dawe, Kab.Kudus
7.	Jenang Kudus Mubarak	Jl. Sunan Muria No. 33 Glantengan Kudus
8.	Pijar Park	Jl. Raya Jurang, Kec. Dawe, Kab. Kudus
9.	Graha Muria	Jl. Pesanggrahan No.193 Colo, Kudus
10.	Mbahe Coffe Dawe	Samirejo, Kec. Dawe Kab.Kudus
11.	Recolta Coffe	Jl. Raya Kudus-Colo, Cendono, Kec Dawe Kab. Kudus
12.	Maroz Coffe dan Resto	Kayuapu Kulon, Gondangmanis, Kec. Bae Kab. Kudus
13.	VJO Coffe	Kayuapu Kulon, Gondangmanis, Kec. Bae Kab. Kudus
14.	Jenang Aliya	Jl. Sosrokartono, Kaliputu Kudus

Sumber : *Sentra Kopi Muria 2023*

Dapat dilihat pada tabel 1.2 saluran distribusi Kopi Muria Kudus ini sudah cukup banyak dan tersebar di beberapa tempat wilayah Kudus sendiri, akan tetapi pendistribusian kopi Muria masih kurang maksimal hanya mendominasi di wilayah kota Kudus saja, karena dalam strategi saluran distribusi sangat penting untuk memperluas jangkauan distribusi sehingga produktivitas kopi muria akan meningkat dan dikenal banyak masyarakat.

Dari uraian tersebut dapat dilihat fenomena yang terjadi yaitu kurangnya pendistribusian ke daerah di luar Kudus, sehingga mengakibatkan kurang maksimalnya jangkauan penjualan produk tersebut. Penjualan belum tercapai dengan maksimal, dapat kita lihat dari tabel 1.1 belum konsistennya peningkatan produksi Kopi Muria Kudus. Hal tersebut dikarenakan kurang optimalnya dari segi penyebaran produk, apabila usaha ini mampu memasarkan dan menyalurkan barang secara baik dan penyebaran yang luas maka akan memiliki potensi volume penjualan yang lebih tinggi.

Orientasi kewirausahaan merupakan suatu proses dalam pembuatan strategi perusahaan yang dapat digunakan oleh pembuat keputusan yang utama digunakan untuk menjalankan tujuan dari organisasi, mempertahankan visi organisasi dan untuk menciptakan suatu keunggulan bersaing. Karyawan yang memiliki orientasi kewirausahaan akan dapat menciptakan inovasi produk yang menarik dan unik dibandingkan dengan kompetitor lainnya sehingga keunggulan bersaing perusahaan akan meningkat (Danny & Utama, 2020).

Ridho selaku Anggota Kopi Muria menyampaikan bahwa pada Sentra Kopi Muria Kudus terjadi masalah di dalam orientasi kewirausahaan yaitu kurangnya strategi benefit usaha untuk dapat berkompetensi secara efektif didalam *marketplace*, dengan bertahan mengantisipasi perubahan sehingga produk baru dapat mencapai tingkat kompetitif.

Saluran distribusi adalah suatu perorangan atau kelompok perusahaan yang bertujuan untuk membantu hak proses pengalihan produk dari produsen ke konsumen, kesuksesan dari suatu usaha sudah pasti mempunyai suatu sistem saluran distribusi yang kuat, karena akan memperluas pangsa pasar dan saluran distribusi dalam proses pendistribusian produk ke konsumen lebih optimal (Kotler dan Armstrong, 2019:63).

Puji Harto selaku Ketua Komunitas Kopi Muria Kudus menyampaikan bahwa kurangnya perluasan jangkauan pada saluran distribusi yang dilakukan oleh pelaku usaha sehingga hal tersebut menunjukkan bahwa strategi saluran distribusi pada Sentra Kopi Muria masih kurang maksimal karena hanya mendomisili di wilayah Kudus saja.

Aprilia selaku Anggota Kopi Muria menyampaikan bahwa untuk mencapai keberhasilan kewirausahaan baik secara langsung atau tidak langsung harus berlomba akan peningkatan distribusi. Terjadi masalah di dalam keberhasilan kewirausahaan yaitu penurunan yang terjadi disebabkan oleh fluktuasi produksi kopi dari tahun 2013-2022 yang di hasilkan oleh pelaku usaha Sentra Kopi Muria Kudus. Hal tersebut sesuai dengan tabel 1.1 yang mana itu menunjukkan bahwa keberhasilan Sentra Kopi Muria Kudus belum maksimal.

Budyono selaku Anggota Kopi Muria menyampaikan bahwa keunggulan bersaing yang baik akan memberikan peningkatan pangsa pasar dengan berlomba-lomba dalam meningkatkan strategi saluran distribusinya. Keunggulan bersaing pada Sentra Kopi Muria yaitu kurangnya pembuatan varian khusus pada Kopi, sehingga diferensiasinya kurang maka itu keunggulan bersaingnya kurang.

Beberapa penelitian terdahulu memberikan hasil penelitian yang berbeda terkait Peneliti Rahmadi (2020) memperoleh hasil bahwa orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap keunggulan bersaing. Peneliti Pamungkas et.,al (2021), mengemukakan bahwa pengaruh negatif dan tidak signifikan orientasi kewirausahaan terhadap keunggulan bersaing.

Peneliti Suryani & Mudiantono (2019) memperoleh hasil bahwa saluran distribusi memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap keunggulan bersaing. Peneliti Pratama (2022) mengemukakan bahwa ada pengaruh negatif dan tidak signifikan strategi saluran distribusi terhadap keunggulan bersaing.

Peneliti Merline & Widjaja (2022) memperoleh hasil bahwa orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap keberhasilan usaha. Peneliti Rohmah dan Ciptono (2022) mengemukakan bahwa orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap keberhasilan kewirausahaan.

Peneliti Aprilia dan Inaya (2021) memperoleh hasil bahwa saluran distribusi memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap keberhasilan usaha. Peneliti Kurniawan, Hadi, dan Sakitri (2019) mengemukakan hasil bahwa saluran distribusi memiliki pengaruh negatif terhadap keberhasilan kewirausahaan.

Peneliti Dahmiri dan Indrawijaya (2020) memperoleh hasil bahwa keunggulan bersaing memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap keberhasilan kewirausahaan. Peneliti Samuel (2018) mengemukakan hasil bahwa keunggulan bersaing berpengaruh negatif atau tidak signifikan terhadap keberhasilan kewirausahaan.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka peneliti tertarik untuk menjadikan masalah tersebut sebagai topik yang akan diteliti. Adapun judul yang dipilih sesuai dengan masalah tersebut **“Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, dan Strategi Saluran Distribusi Terhadap Keberhasilan Kewirausahaan sebagai Mediasi Keunggulan Bersaing Pada Sentra Kopi Muria Kudus”**.

## **1.2 Ruang Lingkup**

Adanya ruang lingkup permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Objek penelitian yaitu pelaku usaha pada Sentra Kopi Muria Kudus.
- b. Variabel endogen yaitu Keberhasilan Kewirausahaan.
- c. Variabel intervening yaitu Keunggulan Bersaing
- d. Variabel eksogen yaitu Orientasi Kewirausahaan dan Strategi Saluran Distribusi.
- e. Waktu penelitian dilaksanakan selama 2 bulan yaitu bulan September sd Oktober 2023.

### 1.3 Perumusan Masalah

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ketua dan Anggota pada Sentra Kopi Muria antara lain adalah sebagai berikut:

- a. Kurangnya pengembangan kreativitas dan inovasi dalam memberikan nilai produk yang ditawarkan agar memiliki keunggulan kompetisi.
- b. Saluran distribusi masih terbatas pada wilayah Kudus.
- c. Hasil produksi kopi yang berfluktuasi (tabel 1.1) dari tahun 2013-2022 yang di hasilkan oleh pelaku usaha Sentra Kopi Muria Kudus.
- d. Diferensiasi produk yang lemah akibat kurang beragamnya variasi produk.

Berdasarkan permasalahan di atas maka pertanyaan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana orientasi kewirausahaan mempengaruhi keunggulan bersaing pada Sentra Kopi Muria?
- b. Bagaimana strategi saluran distribusi mempengaruhi keunggulan bersaing pada Sentra Kopi Muria?
- c. Bagaimana orientasi kewirausahaan mempengaruhi keberhasilan kewirausahaan pada Sentra Kopi Muria?
- d. Bagaimana strategi saluran distribusi mempengaruhi keberhasilan kewirausahaan pada Sentra Kopi Muria?
- e. Bagaimana keunggulan bersaing mempengaruhi keberhasilan kewirausahaan pada Sentra Kopi Muria?

#### 1.4 Tujuan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat mempunyai tujuan sebagai berikut :

- a. Untuk menganalisis pengaruh orientasi kewirausahaan pada keunggulan bersaing pada Sentra Kopi Muria.
- b. Untuk menganalisis pengaruh strategi saluran distribusi pada keunggulan bersaing pada Sentra Kopi Muria.
- c. Untuk menganalisis pengaruh orientasi kewirausahaan pada keberhasilan kewirausahaan pada Sentra Kopi Muria.
- d. Untuk menganalisis pengaruh strategi saluran distribusi pada keberhasilan kewirausahaan pada Sentra Kopi Muria.
- e. Untuk menganalisis pengaruh keunggulan bersaing terhadap keberhasilan kewirausahaan pada Sentra Kopi Muria.

#### 1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut:

##### a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini di harapkan dapat menjadi salah satu sumberreferensi untuk penelitian selanjutnya tentang orientasi kewirausahaan, strategi saluran distribusi, keberhasilan kewirausahaan dan keunggulan bersaing.

##### b. Manfaat Praktis

Hasil penelitian yang diperoleh dapat memberikan masukan dan pertimbangan untuk perusahaan dalam meningkatkan keunggulan bersaing dan juga dapat memperhatikan faktor dari orientasi kewirausahaan, strategi saluran distribusi, dan keberhasilan usaha sebagai mediasi.