

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kewirausahaan Ekspor

Kewirausahaan merupakan suatu hal yang penting guna mendorong pertumbuhan ekonomi suatu negara, terutama di negara-negara berkembang seperti di Indonesia. Tingkat pendapatan dan infrastruktur yang relatif rendah sehingga Indonesia masih tergolong ke dalam negara berkembang jika dibandingkan dengan negara-negara maju seperti Amerika Serikat, Australia, Jepang dan sebagainya. Jika dilihat dari segi ketersediaan lapangan kerja, pendapatan perkapita, tingkat pengangguran di Indonesia juga relatif lebih tinggi jika dibandingkan dengan negara-negara maju. Ada beberapa alasan kewirausahaan dapat mendorong perekonomian di suatu Negara, dengan adanya wirausaha yang kreatif dan inovatif, kebutuhan yang dibutuhkan masyarakat akan dapat dipenuhi sendiri tanpa harus impor sehingga impor dapat dijaga, karena dapat mengakibatkan penurunan terhadap perkembangan ekonomi Indonesia. Hal penting lainnya adalah dengan adanya wirausaha yang kreatif dan inovatif ini, akan membantu mengurangi jumlah pengangguran di suatu negara sehingga angka kemiskinan di Indonesia dapat berkurang dan juga menyediakan lapangan kerja (Romanto dan Hidayah 2020).

Peraturan Pemerintah No. 18/1999 Jo.PP 85/1991. Arang Briket batok kelapa merupakan hasil pengelolaan dari pemanfaatan limbah pertanian Buah kelapa. limbah merupakan sisa atau buangan dari suatu usaha dan atau kegiatan manusia. UMKM atau Industri yang berkaitan dengan penggunaan atau pemanfaatan buah

kelapa ataupun yang menghasilkan limbah batok kelapa cukup banyak dijumpai seperti usaha kelapa parut, santan kelapa, warung makan yang menyediakan sajian makanan berbahan santan, dan lain lain.

Ekspor merupakan salah satu faktor terjadinya peningkatan pertumbuhan ekonomi suatu negara, sejalan dengan hipotesis export-led growth (ELG). Penelitian ini menganalisa perkembangan ekspor dan pertumbuhan ekonomi Indonesia periode kuartal I 2001 sampai dengan kuartal IV 2015. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dalam menggambarkan perkembangan pertumbuhan ekonomi serta ekspor dan analisis kuantitatif metode Error Correction Model (ECM) dalam menganalisis efek jangka panjang dan jangka pendek dari ekspor terhadap pertumbuhan ekonomi. Pada periode penelitian, data yang ada menunjukkan bahwa ekspor dan pertumbuhan ekonomi Indonesia sama-sama mengalami peningkatan. Hasil regresi ECM menunjukkan bahwa ekspor memiliki pengaruh yang positif dan signifikan secara statistik terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia, yang mendukung hipotesis bahwa ELG berlaku untuk Indonesia. Berdasarkan hasil penelitian ini, maka untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Indonesia diperlukan peningkatan kinerja ekspor Indonesia. Peningkatan kinerja ekspor Indonesia dapat dilakukan dengan berbagai cara, salah satunya adalah dengan perbaikan sistem administrasi ekspor, peningkatan riset dan pengembangan produk Indonesia, peningkatan sarana dan prasarana infrastruktur, stabilitas nilai tukar dan perluasan pasar non tradisional, termasuk perbaikan struktur ekspor komoditas (Ginting 2017).

Sama halnya jika wirausaha bergerak dibidang ekspor, pelaku usaha wajib mempunyai keterampilan dan pengetahuan tentang produk-produk apa yang akan di Ekspor dan mampu memenuhi persyaratan-persyaratan ekspor. Wirausaha Ekspor mempunyai keterampilan melakukan pembuatan produk ekspor atau menentukan produk ekspor yang berdaya saing tinggi dinegara tujuan ekspor serta menentukan cara melakukan proses produksi yang efektif dan efisien (Widyantini et al. 2021). Ekspor merupakan salah satu komponen yang menjadi perhatian penting dalam ekonomi suatu negara ditengah ketidakpastian ekonomi dunia. Semakin tinggi kinerja ekspor maka semakin besar pula dampak positifnya terhadap perekonomian suatu negara (Eprillia dan Aisyah 2023).

2.2 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sektor perdagangan Internasional yaitu Ekspor memiliki peran penting dalam perekonomian suatu negara. UMKM yang terlibat dalam perdagangan Ekspor dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan diversifikasi perekonomian.

UMKM seringkali menjadi sektor yang paling aktif dalam perdagangan Ekspor, meskipun ukurannya kecil tetapi jumlah UMKM bisa besar dan dapat membentuk basis Ekspor yang kuat. UMKM cenderung lebih fleksibel dalam menyesuaikan permintaan pasar Internasional dan dapat merespon perubahan trend yang lebih cepat daripada perubahan yang besar. Dan juga, peningkatan Ekspor dari UMKM dapat meningkatkan pendapatan nasional dan juga mampu membuka lapangan kerja yang lebih luas.

Kontribusi UMKM dalam Ekspor dapat membantu ketergantungan pada sektor-sektor ekonomi tertentu, menciptakan keberagaman ekonomi yang dapat meningkatkan ketahanan perekonomian suatu negara. UMKM dapat mengambil manfaat dari hasil kolaborasi dengan perusahaan-perusahaan besar, asosiasi perdagangan nasional dan Lembaga keuangan lainnya dalam memperkuat posisi mereka sebagai rantai pasok global.

UMKM mendapat dukungan secara utuh dari pemerintahan Indonesia yaitu Kementerian Perdagangan untuk mendukung kebijakan perdagangan yang dilakukan oleh UMKM yang mendukung pelatihan, penyediaan informasi pasar internasional, fasilitas pembiayaan dan juga insentif lainnya.

Terdapat kebijakan untuk mendukung dan memfasilitasi Ekspor produk UMKM, melalui pemberian Insentif Kepabeanan bagi UMKM berorientasi Ekspor agar memberikan kemudahan impor bahan baku dan bahan penolong industri, serta memfasilitasi Ekspornya. Berdasarkan hal tersebut, diketahui bahwa para pelaku UMKM juga didorong untuk memanfaatkan peluang kemitraan dengan usaha besar yang bertujuan untuk meningkatkan kompetensi dan level usahanya. (Sebastio et al. 2023)

2.3 Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen Sumber Daya Manusia merupakan aspek penting yang efektif dalam kegiatan Ekspor untuk memastikan kelancaraan operasional dan keberhasilan bagi suatu perusahaan. Kompetensi SDM diperlukan untuk menghadapi tantangan baru dan jenis-jenis organisasi di tempat kerja, dapat

diperoleh dari pemahaman terhadap orang-orang yang bekerja dalam organisasi tersebut. (Susanti 2023).

Manajemen Sumber Daya Manusia menjadi acuan suatu kegiatan UMKM yang bersifat lokal maupun internasional dalam mencapai target produksi agar sesuai dengan permintaan kalangan pasar. Hal ini didasari oleh seluruh kegiatan produksi, packing dan pengiriman produk semua dikerjakan oleh sumber daya manusia yang bekerja disektor lapangan bagi UMKM. Pelatihan dan pendidikan suatu kegiatan penting dilakukan dan diterapkan kepada sumber daya manusia karena dari pelatihan dan pendidikan itu menimbulkan pengalaman kerja berdasarkan penempatan mereka sesuai pelatihan dan pendidikan yang mereka terima.

2.4 Manajemen Pemasaran

Manajemen Pemasaran dalam kegiatan UMKM juga sangat berpengaruh untuk kelancaraan proses jual beli produk dari UMKM ini. Proses branding suatu merk dari UMKM bertujuan untuk bisa dikenal oleh kalangan luas dan mencapai target pembeli yang menyeluruh, pemasaran dalam kegiatan UMKM bisa melalui konten video, proses pembuatan, edukasi video tentang manfaat dan keunggulan produk yang akan dijual dan juga meningkatkan value dari produk tersebut. Dalam struktur manajemen pemasaran, penting untuk memilih sumber daya manusia yang unggul dalam bidang pemasaran tersebut seperti kecakapan berbicara terhadap orang banyak, mampu menjelaskan secara detail dari produk yang ditawarkan dan juga ahli dalam membuat daya tarik konsumen.

Manajemen pemasaran merupakan salah satu bidang ilmu manajemen yang sangat diperlukan dalam semua kegiatan lini bisnis. Manajemen pemasaran merupakan faktor terpenting untuk kelangsungan hidup perusahaan atau bisnis agar dapat mencapai tujuan yang diinginkannya. Manajemen menjadi faktor terpenting karena, di mana pemasaran sering disebut sebagai garda terdepannya perusahaan. Tidak jarang perusahaan menjadikan pemasaran sebagai jantungnya perusahaan, dimana baik dan buruknya kelangsungan hidup perusahaan tergantung bagaimana cara memasarkan bisnis yang dijalankan. Manajemen pemasaran yang tepat akan membuat perusahaan menjadi sukses, karena lebih tepat dalam melangkah dan menjalankan usahanya, sehingga manfaatnya bias dirasakan dalam jangka panjang. (Arianto 2023).

2.5 Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan UMKM merupakan hal penting yang harus selalu diperhatikan arus masuk-keluar nya, dalam usaha UMKM maupun sektor usaha lainnya penting membuat rencana keuangan yang baik, kemana uang itu keluar dan dari mana uang itu masuk, Manajemen keuangan yang baik untuk UMKM harus membedakan jenis tabungan/rekening yang digunakan. Contohnya seperti, rekening modal, rekening operasional dan rekening biaya tak terduga. Ini bertujuan untuk tidak mencampurkan jenis uang dan menggunakan sesuai keadaan karena bisnis yang baik dan maju dilihat dari manajemen keuangannya yang bersih.

Manajemen keuangan memainkan peran penting dalam pengembangan dan keberhasilan produk-produk unggulan di UMKM. Praktik manajemen keuangan yang efektif memungkinkan bisnis untuk mengalokasikan sumber daya secara

strategis, berinvestasi dalam penelitian dan pengembangan, dan meningkatkan inovasi produk (Crystallography 2016).

Manajemen keuangan merupakan manajemen terhadap fungsi-fungsi keuangan. Fungsi-fungsi keuangan tersebut meliputi bagaimana memperoleh dana (*raising of fund*) dan bagaimana menggunakan dana tersebut (*allocation of fund*). Manajer keuangan berkepentingan dengan penentuan jumlah aktiva yang layak dari investasi pada berbagai aktivas dan memilih sumber-sumber dana untuk membelanjai aktivas tersebut. Untuk membelanjai kebutuhan dana tersebut, manajer keuangan dapat memenuhinya dari sumber yang berasal dari luar perusahaan dan dapat juga yang berasal dari dalam perusahaan. Sumber dari luar perusahaan berasal dari pasar modal, yaitu pertemuan antara pihak membutuhkan dana dan pihak yang dapat menyediakan dana. Dana yang berasal dari pasar modal ini dapat berbentuk hutang (obligasi) atau modal sendiri (saham). Sumber dari dalam perusahaan berasal dari penyisihan laba perusahaan (laba ditahan), dan cadangan maupun depresiasi (Mulyanti 2017).

Manajemen keuangan merupakan kegiatan yang mencakup perencanaan keluar-masuknya suatu dana didalam perusahaan, penganggaran uang yang dipergunakan untuk proses berjalannya suatu kegiatan produksi barang maupun jasa didalam perusahaan, pemeriksaan laporan kegiatan keuangan di perusahaan, pengelolaan keuangan yang masuk baik dari kalangan investor maupun modal, pencarian sumber dana segar yang diambil dari investor atau peminjaman modal dana usaha dari Bank dan ini semua bertujuan agar keuangan untuk bisnis yang

berkelanjutan dan keberlangsungan dalam perusahaan tetap berjalan, maka dibutuhkan manajemen keuangan yang dilakukan secara matang.

2.6 Manajemen Operasional

Pelatihan keterampilan manajemen operasional menjadi solusi yang efektif mengatasi tantangan ini. Pelatihan ini dirancang khusus untuk memberikan pemahaman dan keterampilan yang diperlukan kepada pemilik UMKM agar mereka mengelola operasional bisnis mereka dengan lebih efisien dan produktif dalam pelatihan ini, pemilik UMKM mempelajari konsep dasar manajemen operasional, termasuk perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, dan perbaikan proses. Mereka belajar mengidentifikasi dan menganalisis proses operasional yang ada dalam bisnis mereka untuk mengidentifikasi potensi perbaikan. Pelatihan juga memfokuskan pada pengelolaan persediaan, produksi, distribusi, dan pengendalian kualitas dalam operasional UMKM. (Dian Sudiantini et al (Produktivitas 2023)).