BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

UMKM merupakan salah satu pilar terpenting dalam perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM saat ini mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,07% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah. Kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia meliputi kemampuan menyerap lebih kurang 117 juta pekerja atau 97% dari total tenaga kerja yang ada, serta dapat menghimpun sampai 60,4% dari total investasi. (Junaidi, 2024)

Seiring dengan perkembangan teknologi informasi dan komunikasi, salah satu sektor UMKM yang mengalami pertumbuhan cukup pesat adalah usaha konter Hp. Tingginya penggunaan smartphone di berbagai kalangan masyarakat menyebabkan permintaan terhadap produk dan layanan telekomunikasi terus meningkat. Usaha konter HP tidak hanya menyediakan penjualan pulsa dan paket data, tetapi juga menjual berbagai aksesoris smartphone, layanan pembayaran digital, hingga jasa perbaikan perangkat. Kondisi tersebut menjadikan usaha konter HP sebagai salah satu peluang usaha yang banyak diminati masyarakat karena memiliki prospek yang cukup menjanjikan. Namun, meningkatnya jumlah pelaku usaha juga menyebabkan persaingan usaha menjadi semakin ketat sehingga pemilik usaha dituntut untuk mampu mengelola usahanya secara efektif agar dapat bertahan dan berkembang.(Wijayanto et al., 2021)

Di Kota Lhokseumawe, usaha konter HP merupakan salah satu sektor UMKM yang mengalami perkembangan yang cukup pesat seiring meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap perangkat komunikasi dan layanan internet. Perkembangan teknologi digital yang semakin maju serta tingginya penggunaan smartphone telah mendorong bertambahnya jumlah usaha konter HP yang tersebar di berbagai wilayah Kota Lhokseumawe. Berdasarkan hasil observasi awal yang dilakukan peneliti pada tahun 2026, terdapat sebanyak 313 usaha konter HP yang tersebar di empat kecamatan, yaitu Kecamatan Muara Satu, Kecamatan Muara Dua, Kecamatan Banda Sakti, dan Kecamatan Blang Mangat. Tingginya jumlah usaha tersebut menunjukkan bahwa bisnis konter HP memiliki potensi pasar yang cukup besar, namun di sisi lain juga mengindikasikan adanya tingkat persaingan yang semakin ketat antar pelaku usaha. Adapun jumlah usaha konter HP di Kota Lhokseumawe adalah sebagai berikut.

Tabel 1. 1 jumlah Konter HP di kota Lhokseumawe

No	Kecamatan	Jumlah Konter Hp
1	Muara Satu	64
2	Muara Dua	103
3	Banda Sakti	132
4	Blang Mangat	14
Total		**313**

Sumber: Observasi Awal 2026

Berdasarkan hasil observasi awal yang dilakukan peneliti pada usaha konter HP di Kota Lhokseumawe, ditemukan bahwa masih terdapat pelaku usaha yang belum mampu memaksimalkan kinerja usahanya. Dari aspek literasi keuangan, masih terdapat pemilik konter HP yang belum melakukan pencatatan keuangan secara teratur, seperti tidak mencatat uang masuk dan uang keluar dari

kegiatan usaha sehingga kondisi keuangan usaha sulit diketahui secara pasti. Dari aspek keberanian mengambil risiko, ditemukan beberapa konter HP yang tidak lagi menjual produk-produk yang sebenarnya memiliki potensi pasar yang baik dan diminati konsumen, yang menunjukkan adanya kecenderungan pelaku usaha untuk menghindari risiko dalam pengambilan keputusan bisnis. Selain itu, dari aspek motivasi berwirausaha terlihat adanya perbedaan tingkat semangat dan komitmen dalam menjalankan usaha. Hal ini dapat dilihat dari perbedaan jam operasional antar konter HP, dimana terdapat konter yang sudah mulai beroperasi sejak pagi hari, sebagian lainnya baru membuka usaha pada siang hari, bahkan terdapat konter yang tidak beroperasi dalam satu hari tanpa alasan yang jelas. Kondisi tersebut menunjukkan adanya perbedaan dalam pengelolaan usaha yang diduga berkaitan dengan literasi keuangan, keberanian mengambil risiko, dan motivasi berwirausaha, yang pada akhirnya dapat memengaruhi kinerja usaha konter HP di Kota Lhokseumawe. (Observasi Awal 2026)

Kinerja usaha merupakan indikator utama yang digunakan untuk menilai tingkat keberhasilan, keberlanjutan, serta daya saing suatu entitas bisnis, baik pada perusahaan besar maupun pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Konsep ini tidak hanya berfokus pada hasil akhir berupa keuntungan, tetapi juga mencerminkan keseluruhan proses pengelolaan usaha yang berlangsung. Melalui kinerja usaha, dapat diidentifikasi kemampuan pelaku usaha dalam mengelola dan mengoptimalkan sumber daya secara efisien, termasuk dalam aspek permodalan, tenaga kerja, dan pemanfaatan aset operasional. Selain itu, kinerja usaha juga menunjukkan tingkat kesiapan serta responsivitas pelaku usaha dalam

menghadapi dinamika pasar yang terus berkembang dan semakin kompetitif. Pencapaian target finansial dan nonfinansial secara konsisten menjadi indikator penting dalam menilai kualitas kinerja usaha di era modern. Namun, pada kenyataannya, masih banyak pelaku UMKM yang menghadapi kendala dalam mencapai kinerja yang optimal, terutama akibat keterbatasan dalam pengelolaan usaha serta rendahnya kemampuan beradaptasi terhadap perubahan lingkungan bisnis (Yordan Hermawan Apidana & Dian Rusvinasari, 2024).

Salah satu faktor penting yang memengaruhi kinerja usaha adalah literasi keuangan. Literasi keuangan merujuk pada kemampuan individu dalam memahami serta mengelola berbagai aspek keuangan, termasuk perencanaan, penyusunan anggaran, pengendalian, dan pengambilan keputusan keuangan yang tepat. Dalam konteks UMKM, tingkat literasi keuangan memiliki peran strategis karena berhubungan langsung dengan kemampuan pelaku usaha dalam mengelola permodalan, menjaga stabilitas arus kas, serta merancang keberlanjutan usaha. Di samping itu, literasi keuangan juga berkaitan dengan sikap dalam menghadapi risiko bisnis. Pelaku usaha dengan pemahaman keuangan yang memadai cenderung lebih rasional dan terukur dalam merespons ketidakpastian. Sejumlah temuan empiris menunjukkan bahwa literasi keuangan tidak hanya meningkatkan kualitas pengambilan keputusan, tetapi juga mendorong perilaku pengambilan risiko yang lebih terarah dalam aktivitas usaha (Adewumi, 2022).

Faktor lain yang turut menentukan kinerja usaha adalah keberanian dalam mengambil risiko (*risk-taking*). Dalam kajian kewirausahaan, sikap ini merupakan bagian dari orientasi kewirausahaan yang mencerminkan kesiapan pelaku usaha

dalam menghadapi ketidakpastian ketika mengambil keputusan bisnis. Pada usaha konter handphone, risiko dapat muncul dalam berbagai bentuk, seperti fluktuasi harga produk, percepatan perubahan teknologi, persaingan harga yang semakin ketat, serta ketidakpastian permintaan pasar. Pelaku usaha yang memiliki kecenderungan mengambil risiko umumnya menunjukkan sikap proaktif melalui inovasi, misalnya dengan menambah varian produk terbaru, memanfaatkan teknologi digital, dan memperluas jaringan pemasaran. Sikap tersebut juga membuka peluang untuk mengakses segmen pasar yang belum dimanfaatkan secara optimal. Sebaliknya, pelaku usaha yang cenderung menghindari risiko biasanya mempertahankan pola bisnis yang konvensional dan kurang responsif terhadap perubahan lingkungan usaha, sehingga berpotensi menurunkan daya saing dan menghambat perkembangan kinerja. Sejumlah penelitian menunjukkan bahwa sinergi antara kemampuan manajerial, literasi keuangan, pemanfaatan teknologi, serta keberanian dalam mengambil keputusan strategis berperan penting dalam meningkatkan efektivitas kinerja UMKM (Aprilia & Sulastiningsih, 2025).

Selain keberanian dalam mengambil risiko, motivasi berwirausaha menjadi salah satu faktor penting yang berkontribusi terhadap peningkatan kinerja usaha, terutama pada UMKM di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat. Motivasi berwirausaha dapat diartikan sebagai dorongan yang berasal dari faktor internal maupun eksternal yang memengaruhi individu dalam menjalankan serta mengembangkan usahanya. Pelaku usaha yang memiliki motivasi tinggi umumnya menunjukkan sikap optimis, kreatif, dan memiliki semangat yang kuat

dalam mencapai tujuan usaha. Motivasi tersebut juga mendorong pelaku usaha untuk terus berinovasi, meningkatkan kualitas pelayanan, serta mempertahankan keberlangsungan usaha dalam menghadapi berbagai tantangan bisnis. Selain itu, tingginya motivasi berwirausaha membuat pelaku usaha lebih fokus dalam mencapai target dan mengembangkan usahanya secara berkelanjutan. Berbagai penelitian menunjukkan bahwa motivasi berwirausaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan UMKM. Dengan demikian, semakin tinggi motivasi yang dimiliki pelaku usaha, maka semakin besar peluang untuk meningkatkan keberhasilan dan kinerja usaha yang dijalankan. (Nurhayati et al., 2023)

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk mengkaji tentang **"Pengaruh Literasi Keuangan, Keberanian Mengambil Resiko, Dan Motivasi Berwirausaha Terhadap Kinerja Usaha Konter Hp Di Kota Lhokseumawe".**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan paparan yang telah diuraikan, rumusan masalah dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah literasi keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha pemilik konter HP di Kota Lhokseumawe?
2. Apakah keberanian mengambil risiko berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha pemilik konter HP di Kota Lhokseumawe?
3. Apakah motivasi berwirausaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha pemilik konter HP di Kota Lhokseumawe?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui apakah literasi keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha pemilik konter HP di Kota Lhokseumawe.
2. Untuk mengetahui apakah keberanian mengambil resiko berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha pemilik konter HP di Kota Lhokseumawe.
3. Untuk mengetahui apakah motivasi berwirausaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha pemilik konter HP di Kota Lhokseumawe.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoretis

Penelitian ini diharapkan mampu memperkaya literatur serta mendukung pengembangan keilmuan di bidang manajemen dan kewirausahaan, khususnya yang berkaitan dengan kinerja usaha UMKM. Temuan penelitian memberikan kontribusi empiris mengenai keterkaitan literasi keuangan, keberanian mengambil risiko, dan motivasi berwirausaha yang dianalisis secara terpadu dalam satu kerangka model. Selain itu, penelitian ini memperluas pemahaman teoretis mengenai faktor-faktor penentu kinerja usaha dengan menekankan konteks lokal serta karakteristik sektor usaha konter HP yang masih relatif terbatas dalam kajian akademik. Dengan demikian, penelitian ini berpotensi menjadi rujukan bagi penelitian selanjutnya dalam pengembangan model atau teori kinerja usaha yang berbasis perilaku kewirausahaan dan teknologi digital.

1.4.2 Manfaat Praktis

1. Bagi pemilik konter HP, penelitian ini dapat dijadikan landasan untuk meningkatkan kinerja usaha melalui penguatan literasi keuangan, pengelolaan risiko bisnis yang lebih terukur, serta motivasi berwirausaha yang terus menguat.
2. Bagi pemerintah daerah, hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai bahan pertimbangan dalam merancang program pembinaan dan pelatihan UMKM yang lebih selaras dengan kebutuhan pelaku usaha lokal.
3. Bagi lembaga pendamping UMKM dan praktisi bisnis, penelitian ini dapat menjadi acuan dalam merumuskan strategi pengembangan usaha konter HP yang berorientasi pada peningkatan daya saing dan keberlanjutan usaha.
4. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat digunakan sebagai rujukan empiris dan metodologis untuk mengkaji topik serupa pada sektor usaha maupun wilayah yang berbeda.