

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Keberadaan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki peranan penting dalam ekonomi Indonesia. Walaupun berskala kecil dibandingkan korporasi seperti perusahaan swasta, UMKM telah berkontribusi bagi penyerapan tenaga kerja dan menjadi penyumbang Produk Domestik Bruto (Saputra, Satispi, & Prihandoko, 2022). Jumlahnya yang mencapai 65,5 juta unit, UMKM telah menyumbang PDB terbesar sebanyak 61,07 persen, sementara itu 38,93 persen PDB berasal dari usaha besar (Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia, 2021). Oleh karena itu, keunggulannya sebagai penyumbang PDB terbesar dalam perekonomian Indonesia menjadi kontribusi terbaik UMKM untuk mengatasi krisis ekonomi.

Sejak adanya pandemi COVID-19, ketidakstabilan ekonomi memberikan dampak pada seluruh sektor utama perekonomian seperti sektor perdagangan, pertanian, jasa, industri, dan lain-lain. Pertumbuhan ekonomi yang negatif menjadi dampak dari pandemi yang membuat angka kemiskinan meningkat, daya konsumsi masyarakat semakin menurun, dan mengakibatkan terjadinya pemutusan hubungan kerja (PHK) secara besar-besaran (Bahtiar, 2021).

Kondisi seperti ini menjadikan UMKM sebagai sektor informal sebagai solusi yang mampu menyerap korban pemutusan hubungan kerja tersebut. Alasan UMKM sebagai solusi dan pelarian bagi para korban PHK disebabkan karena semua bidang mampu dijadikan sebagai peluang bisnis asalkan pelaku UMKM memiliki

karakteristik wirausahawan, kemauan, keterampilan, dan kreativitas yang bisa dijual (Marlinah, 2020).

Berdasarkan hal tersebut, peran UMKM sebagai andalan dalam menyerap tenaga kerja saat masa sulit seperti pandemi COVID-19 menandakan bahwa UMKM mampu bertahan walaupun di tengah ketidakstabilan ekonomi. Artinya, UMKM tidak mengalami krisis dan implikasi negatif yang sangat berat dibandingkan dengan industri dan usaha besar (Bahtiar, 2021). Kontribusi UMKM di tengah pandemi COVID-19 di antaranya yaitu proporsi penyerapan tenaga kerja yang mampu diserap UMKM jauh lebih banyak dibandingkan usaha besar, UMKM menjadi sumber pendapatan bagi kebanyakan masyarakat, dan UMKM tetap menjadi penyumbang bagi Pendapatan Domestik Bruto (PDB) secara signifikan karena telah merealisasikan target sebesar 61 persen penyumbang PDB di tahun 2020 (Nurlinda & Sinuraya, 2020).

Menariknya, prospek pertumbuhan UMKM semakin membaik padahal mayoritas pelaku UMKM adalah masyarakat kelas menengah dan kelas menengah ke bawah yang sangat terdampak pandemi. Banyak perusahaan besar guncang dalam usahanya, sedangkan UMKM terbukti mampu bertahan di masa resesi, sekalipun di masa krisis ekonomi (Harfandi & Sonita, 2020). Bertahannya UMKM disebabkan oleh beberapa faktor yaitu modal ekonomi yang dibutuhkan untuk mendirikan usaha tidak besar jika dibandingkan dengan usaha besar, mampu beradaptasi dan memiliki strategi yang dinamis dalam berinovasi, serta mampu memaksimalkan pemanfaatan teknologi walaupun masih dalam kemampuan yang terbatas (Prakarsa Policy Brief, 2020). Resiliensi UMKM menjadi penyebab

UMKM tetap bertahan dan tahan banting sekalipun dalam perekonomian yang sedang krisis (Alfrian & Pitaloka, 2020).

Meskipun dipuji-puji telah memberikan kontribusi yang besar, UMKM sebenarnya memiliki masalah yang kurang mendapatkan perhatian baik dari pelaku UMKM itu sendiri maupun dari pemerintah dan masyarakat, yaitu masalah modal. Permodalan UMKM yang terbatas dan anggarannya hanya untuk operasional dalam jangka pendek mengakibatkan banyak UMKM merugi dan tidak berkembang. Tidak jarang UMKM sulit untuk mempertahankan keberlanjutan usahanya dengan memperkuat alasan tidak memiliki modal yang berkenaan dengan modal dalam arti ekonomi (Nur, Nirzalin, & Fakhurrazi, 2020).

Temuan dari observasi dan wawancara awal yang dilakukan oleh Peneliti kepada dua UMKM bidang sayuran hidroponik di Kabupaten Sumedang adalah kendala utama yang dihadapi UMKM yaitu permodalan. Rendahnya kepemilikan modal ekonomi seperti kepemilikan aset berupa barang dan uang telah memberikan dampak pada menurunnya kinerja UMKM dari sisi penawaran dan permintaan produk.

Modal ekonomi yang dimiliki oleh dua UMKM sayuran hidroponik di Kabupaten Sumedang, yakni Darul Hufadz Hydrofarm dan Sae Garden Hydrofarm bersumber dari uang pribadi dan uang pinjaman. Kepemilikan modal ekonomi berupa uang yang dipakai sebagai modal awal dan modal untuk menjalankan kegiatan usaha Darul Hufadz Hydrofarm sebesar 135 juta. Modal ekonomi tersebut digunakan untuk membuat instalasi hidroponik, merenovasi beberapa bagian bangunan, membeli benih-benih, serta membeli peralatan-peralatan untuk menanam sayuran dengan teknik hidroponik. Sedangkan, besaran modal ekonomi

berupa uang yang dimiliki oleh Sae Garden Hydrofarm yaitu sebesar 70 juta rupiah yang mereka gunakan sebagai modal awal untuk membuat instalasi hidroponik, membeli berbagai benih sayuran, peralatan, dan biaya untuk mengembangkan operasional UMKM.

Menurut perspektif pelaku usaha hidroponik, besaran modal ekonomi di atas termasuk rendah karena dengan modal ekonomi tersebut, pelaku usaha masih menghadapi keterbatasan dalam menjalankan usahanya. Pembelian peralatan usaha, benih-benih, dan instalasi untuk menambah lubang tanam masih dibatasi jumlahnya karena perlu disesuaikan dengan keuangan yang dimiliki. Dengan kepemilikan modal ekonomi tersebut, Darul Hufadz Hydrofarm hanya mampu memiliki 10 ribu lubang tanam sayuran hidroponik sedangkan Sae Garden Hydrofarm memiliki 14 ribu lubang tanam. Banyaknya lubang tanam yang dimiliki usaha sayuran hidroponik menentukan seberapa banyak sayuran yang mampu dihasilkan. Sayangnya, dengan jumlah lubang tanam tersebut, pelaku UMKM tidak mampu memenuhi seluruh permintaan konsumen karena kapasitas produksi sayuran yang mampu dihasilkan lebih rendah dibandingkan dengan permintaan konsumen.

Hingga saat ini, dalam kacamata pelaku UMKM, modal ekonomi berupa uang masih menjadi faktor determinan atau penentu berkembang tidaknya usaha mereka. Padahal, modal yang dihadapi oleh UMKM yang menyumbang berkembang atau tidaknya mereka selama pandemi COVID-19 adalah bukan semata soal modal keuangan, tetapi lebih jauh lagi modal dalam bentuk lain: modal sosial, modal budaya, dan modal simbolik. Pelaku UMKM cenderung mengabaikan kepemilikan modal dalam perspektif lain yaitu modal non-ekonomi yang tidak kasat mata.

Padahal modal non-ekonomi merupakan modal yang dibutuhkan juga dalam pengembangan UMKM. Walaupun modal sosial, modal budaya, dan modal simbolik tidak bersifat ekonomi, namun akumulasi ketiga modal tersebut mampu dipertukarkan menjadi nilai ekonomi (Putra, 2017).

Dengan demikian, dalam praktiknya, UMKM membutuhkan modal non-ekonomi untuk mengembangkan usahanya. Sayangnya, permodalan dalam kacamata pelaku usaha selalu dikaitkan dengan ekonomi dan abai terhadap modal non-ekonomi. Padahal, modal non-ekonomi mampu memfasilitasi UMKM untuk menguasai modal ekonomi. Hal tersebut selaras dengan pendapat Pierre Bourdieu bahwa besaran dari ketiga jenis modal non-ekonomi yang dimiliki (modal sosial, modal simbolik, dan modal budaya) menjadi penentu seberapa jauh perkembangan suatu UMKM yang berada dalam ranah bisnis (Harker, Mahar, & Wilker, 2009).

Oleh karena itu, Peneliti ingin meneliti persoalan modal non-ekonomi yang membuat UMKM bertahan dan berkembang-tidaknya selama pandemi COVID-19. Peneliti berasumsi bahwa modal non-ekonomi, yaitu modal sosial, modal budaya, dan modal simbolik telah menyumbang bagi bertahan dan berkembang-tidaknya UMKM selama masa pandemi COVID-19. Dengan kepemilikan modal non-ekonomi yang kuat, maka UMKM dapat berkembang dalam ranah bisnis sebagai tempat terjadinya pertarungan kekuatan-kekuatan pengusaha yang memiliki kapital yang besar.

Modal non-ekonomi mampu mengidentifikasi posisi UMKM karena modal non-ekonomi menjadi sumber daya potensial yang dapat didayagunakan lebih lanjut. Dengan modal sosial, modal budaya, dan modal simbolik yang kuat, UMKM akan lebih mudah untuk mengembangkan usahanya dan lebih mudah untuk

mendapatkan bentuk modal lainnya yang dibutuhkan untuk mempertahankan usaha (Nur, Nirzalin, & Fakhurrrazi, 2020).

Untuk melakukan kajian mengenai permodalan UMKM tersebut, Peneliti akan memfokuskan penelitian ini pada dua UMKM bidang sayuran hidroponik yang berada di Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang, yaitu Darul Hufadz Hydrofarm yang berada di Desa Cipacing dan Sae Garden Hydrofarm di Desa Cileles. Kedua UMKM ini dipilih karena memiliki masalah yang sama yaitu rendahnya modal ekonomi. Namun, perbedaannya adalah Sae Garden Hydrofarm mampu berkembang selama pandemi, sedangkan Darul Hufadz Hydrofarm tidak berkembang selama pandemi. Peneliti berasumsi bahwa faktor modal non-ekonomi (modal sosial, modal budaya, dan modal simbolik) berkontribusi bagi perbedaan ini. Oleh karena itu, untuk menjelaskan permasalahan tersebut, Peneliti akan melakukan penelitian mengenai modal non-ekonomi apa yang dimiliki dan tidak dimiliki oleh kedua UMKM sayuran hidroponik tersebut dan bagaimana UMKM tersebut menggunakannya untuk berkembang selama pandemi COVID-19.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, rumusan masalah dari penelitian ini sebagai berikut.

1. Modal non-ekonomi apa yang dimiliki oleh UMKM Darul Hufadz Hydrofarm dan Sae Garden Hydrofarm?
2. Bagaimana modal non-ekonomi digunakan oleh UMKM Darul Hufadz Hydrofarm dan Sae Garden Hydrofarm untuk bertahan dan berkembang selama pandemi COVID-19?

3. Bagaimana dampak penggunaan modal non-ekonomi tersebut bagi perkembangan UMKM Darul Hufadz Hydrofarm dan Sae Garden Hydrofarm selama pandemi COVID-19?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan dari penelitian ini sebagai berikut.

1. Untuk mengetahui modal non-ekonomi apa yang dimiliki oleh UMKM Darul Hufadz Hydrofarm dan Sae Garden Hydrofarm.
2. Untuk memahami modal non-ekonomi digunakan oleh UMKM Darul Hufadz Hydrofarm dan Sae Garden Hydrofarm untuk bertahan dan berkembang selama pandemi COVID-19.
3. Untuk mengetahui dampak penggunaan modal non-ekonomi tersebut bagi perkembangan UMKM Darul Hufadz Hydrofarm dan Sae Garden Hydrofarm selama pandemi COVID-19.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi secara akademik dan praktis. Secara akademik, penelitian ini dapat memperkaya khazanah pengetahuan dalam bidang ilmu sosiologi, khususnya tentang konsep modal dan pengusaha mikro, kecil, dan menengah.

Selain itu, penelitian ini juga memiliki kegunaan praktis. Secara praktis, penelitian ini berkontribusi bagi beberapa pihak. Bagi pelaku usaha, penelitian ini diharapkan mampu membantu mereka untuk memecahkan masalah yang timbul

pada UMKM. Untuk pihak pemerintah dan swasta, penelitian ini diharapkan mampu memberikan masukan bagi kebijakan selanjutnya yang dapat membantu UMKM untuk mencari solusi dan memberikan dukungan bagi usaha-usaha potensial. Bagi masyarakat, penelitian ini diharapkan dapat memberi kesadaran bagi masyarakat untuk bersama-sama mendorong kegiatan perekonomian karena penelitian ini mampu menjadi wadah informasi bagi masyarakat bahwa UMKM mampu merekrut banyak tenaga kerja dan mampu meningkatkan pendapatan masyarakat yang bermanfaat bagi pengentasan kemiskinan dan pengangguran serta menjadi alternatif cara untuk mencapai kesejahteraan. Tidak luput pula bahwa penelitian ini dapat menjadi informasi tambahan atau acuan literatur bagi penelitian selanjutnya.

1.5 Kerangka Pemikiran

Teori praktik sosial menjadi pisau analisis yang digunakan dalam penelitian ini karena relevan dengan masalah penelitian yang akan dikaji. Praktik sosial yang memiliki fokus pada praktik dari kelakuan dan tindakan manusia merupakan produk dari interaksi antara habitus dan ranah. Berkenaan dengan hal tersebut, praktik merupakan relasi dialektis antara agen yang bersifat subjektif dan struktur yang bersifat objektif (Bourdieu, 1990).

Bourdieu memaparkan bahwa praktik tidak bertindak sendirian. Oleh karena itu, Bourdieu merangkum praktik dengan persamaan berikut: $\text{Praktik} = (\text{habitus} \times \text{modal}) + \text{arena}$. Persamaan ini dapat dibongkar dengan menyatakan bahwa praktik dihasilkan dari hubungan antara disposisi seseorang (habitus), modal, dan, arena. Rumus generatif yang tertuang dalam persamaan tersebut menyoroti sesuatu yang

sangat penting untuk memahami pendekatan Bourdieu, yaitu adanya sifat saling terkait antara tiga kunci utama pemikirannya: habitus, modal, dan arena (Bourdieu, 1977). Praktik dihasilkan oleh habitus yang diproduksi di masa lalu, kemudian praktik tersebut akan muncul bilamana produk dari habitus berupa konsepsi mental dan tindakan disesuaikan oleh aktor pada arena tertentu (Bourdieu, 1990).

Tiga konsep utama Bourdieu dalam rumus generatifnya adalah habitus, modal, dan arena (ranah). Habitus merupakan kepemilikan yang dimiliki oleh agen sosial yang terdiri dari unsur yang distrukturkan dan unsur yang menstrukturkan, sehingga habitus menjadi konsepsi mental yang melekat dan terbentuk karena latar belakang sejarah akibat lamanya individu menempati posisi tertentu. Habitus “distrukturkan” oleh keadaan masa lalu, berkontribusi bagi praktik seseorang di masa kini, dan “menstrukturkan” seseorang pada masa yang akan datang (Grenfell, 2008). Habitus memastikan kehadiran masa lalu yang pada gilirannya menjadi dasar bagi individu dalam bentuk pemikiran, persepsi, dan tindakan untuk pengalaman yang akan datang. Seseorang yang memiliki latar belakang sejarah dan pengalaman yang sama cenderung akan memiliki habitus yang sama pula (Bourdieu, 1990). Sedangkan ranah merupakan suatu arena sosial yang terdiri dari posisi yang ditempati oleh agen yang menjadi tempat di mana habitus diproduksi. Di dalam ranah sosial yang luas, terdapat batasan-batasan untuk apa yang bisa dilakukan. Banyaknya ranah yang menggambarkan ruang-ruang dalam berbagai macam kehidupan, dibatasi oleh pembedaan-pembedaan seperti ranah ekonomi, ranah kesehatan, ranah pendidikan, ranah politik, dan yang lainnya (Bourdieu, 1977).

Menurut Bourdieu, praktik yang terjadi di ranah bersifat kompetitif. Adanya kompetisi dalam ranah mengindikasikan bahwa ranah merupakan konsep yang tidak berdiri sendiri dan membutuhkan aspek lain yaitu modal dan habitus yang merupakan bagian integral. Seorang agen menggunakan berbagai strategi untuk mempertahankan dan meningkatkan posisinya dalam suatu ranah. Yang mana, pertarungan yang terjadi dalam praktik bergantung pada akumulasi kapital atau modal yang dimiliki (Bourdieu, 1977).

Dengan demikian, agen sosial dituntut untuk memiliki modal-modal khusus agar mampu mempertahankan posisi dan eksistensinya. Modal diperlukan untuk melakukan praktik, yaitu untuk berkompetisi dalam suatu arena. Aktor menggunakan modal yang mereka miliki untuk mencari keuntungan, memperoleh kesuksesan, dan kemajuan daripada yang lain. Konsepsi mengenai modal diformulasikan dan ditafsirkan ulang ke dalam definisi yang tidak menyangkut modal dalam *term* ekonomi saja, namun terdapat modal lain yang dikemukakan Bourdieu yaitu modal non-ekonomi. Sehingga, Bourdieu mengemukakan empat bentuk modal: ekonomi, sosial, budaya, dan simbolik. (Bourdieu, 1986).

Modal ekonomi merupakan modal yang kepemilikannya diwujudkan dalam bentuk uang dan aset. Modal sosial adalah aset sosial yang mampu diandalkan oleh aktor dalam bentuk kepercayaan, norma, dan jaringan sosial yang berfungsi membuka akses dan menjadi sumber informasi dalam menentukan peluang pasar, tenaga kerja, dan informasi lainnya yang menunjang aktor dalam melaksanakan praktik di ranah tertentu (Pusparini, Nurhadi, & Pranawa, 2020). Sementara itu, modal budaya terwujud dalam pengetahuan, keahlian, kemampuan aktor, selera, dan yang berwujud seperti sertifikat maupun ijazah. Sedangkan modal simbolik

merujuk pada simbol-simbol yang memiliki nilai simbolik yang merepresentasikan kedudukan dan kekuasaan seseorang (Purwanto, 2013).

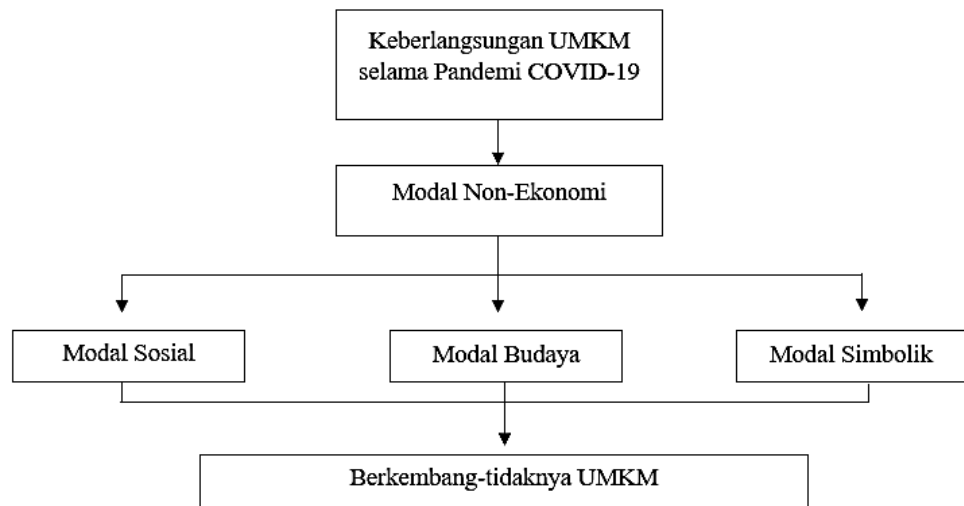
Modal non-ekonomi yang dikemukakan Bourdieu (modal sosial, modal budaya, dan modal simbolik) cenderung menjamin aktor dalam praktik. Misalnya, distribusi pengetahuan dan juga gelar yang dimiliki oleh aktor yang menjadi modal budaya dan simbolik yang berkontribusi sebagai penyumbang bagi keberlangsungan suatu praktik karena modal tersebut merepresentasikan sebesar apa keunggulan aktor maupun kelompok dan seperti apa mereka menempati posisi dalam suatu arena (Bourdieu, 1977). Berkenaan dengan modal, suatu modal mampu diperoleh apabila aktor memiliki habitus yang tepat. Aktor mampu memperoleh modal yang kuat karena aktor tersebut mempunyai habitus yang kuat juga. Di dalam arena tempat berlangsungnya praktik sosial, akan ada gradasi antara mereka yang memiliki habitus yang terbentuk dengan baik dan mereka yang tidak. Mereka yang memiliki habitus yang baik (sesuai) dengan ranah maka cenderung memiliki modal yang lebih tinggi (Grenfell, 2008).

Berangkat dari penjelasan di atas, di dalam ranah terdapat aktor-aktor yang memiliki modal besar, aktor yang rendah akan modal, dan aktor yang tidak memiliki modal. Posisi individu di dalam ranah ditentukan oleh seberapa besar modal yang ia miliki dan seberapa banyak jenis kepemilikan modal yang aktor punya karena arena menjadi medan untuk memperjuangkan sumber daya (Harker, Mahar, & Wilker, 2009). Aktor atau kelompok yang memiliki modal besar akan mampu mempertahankan posisinya dan eksistensinya, sedangkan aktor atau kelompok yang rendah dan bahkan tidak memiliki modal sama sekali memiliki potensi yang rendah untuk mempertahankan usahanya. Hal tersebut dikarenakan

posisi aktor sebagai pelaku dan pemilik modal ditentukan oleh sejauh mana besaran modal yang ia miliki dan seberapa banyak jenis modal yang mereka punya (Bourdieu, 1986). Seseorang yang memiliki modal besar akan mampu mendominasi ranah tertentu bahkan mampu mendapatkan posisi barunya serta selalu memiliki cara, upaya, dan strategi untuk tetap mempertahankan kelangsungan posisi mereka (Purwanto, 2013).

Permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini adalah pengabaian modal non-ekonomi oleh aktor UMKM yang justru berkontribusi bagi berkembang tidaknya usaha mereka pada masa sulit seperti pandemi COVID-19. Sejauhmana penggunaan modal non-ekonomi (modal sosial, modal ekonomi, dan modal budaya) oleh aktor UMKM sayuran hidroponik akan dianalisis dengan pisau analisis berupa perspektif teori praktik sosial Pierre Bourdieu.

Jika UMKM sayuran hidroponik berkembang pada masa sulit seperti pandemi COVID-19, maka UMKM tersebut diduga memiliki permodalan non-ekonomi (modal sosial, budaya, dan simbolik) yang lebih besar dan kuat, sehingga UMKM sayuran hidroponik tersebut dapat menjadi representasi bisnis sayuran hidroponik yang berhasil. Sedangkan jika UMKM memiliki permodalan non-ekonomi yang lebih rendah, maka UMKM sayuran hidroponik tersebut dapat dikatakan tidak berkembang untuk menghadapi masa sulit seperti pandemi COVID-19. Hal tersebut terjadi karena praktik merupakan hubungan yang saling terintegrasi antara jenis dan besaran modal yang dimiliki oleh agen sosial dengan habitus dan arena sebagai tempat UMKM melakukan praktik.



Gambar 1. 1
Skema Pemikiran

