

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang masih berkembang, salah satunya di bidang ekonomi. Pertumbuhan dan perkembangan ekonomi didukung oleh peran usaha yang ada dalam masyarakat. Berkenaan dengan bidang usaha maka tidaklah terlepas dari organisasi atau perusahaan. Menurut Umar (dalam Astuti, 2005), perusahaan adalah sebuah organisasi yang memproses sumber daya ekonomi seperti keahlian, modal, bahan baku menjadi suatu barang atau jasa dengan maksud untuk memuaskan kebutuhan pembeli dan sekaligus memberikan laba. UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah), merupakan salah satu bentuk usaha yang ada dalam masyarakat.

BPS (Badan Pusat Statistik), mendefinisikan UMKM berdasarkan jumlah tenaga kerja. Usaha mikro adalah unit usaha dengan jumlah tenaga kerja 1-4 orang, usaha kecil antara 5-19 orang, dan usaha menengah antara 20-99 orang (<http://www.bps.go.id>). Sedangkan menurut Undang-Undang No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), menjelaskan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagai diatur dalam Undang-Undang ini (<http://www.bi.go.id>).

Adapun kriteria UMKM dalam Undang-Undang No. 20 tahun 2008 tersebut diantaranya; Usaha mikro, memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000.00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000.00 (tiga ratus juta rupiah). Usaha kecil, memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000.00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.500.000.000.00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000.00 (tiga ratus juta rupiah). Usaha menengah, memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000.00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000.00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000.00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.50.000.000.000.00 (lima puluh milyar rupiah) (<http://www.bi.go.id>).

Berdasarkan beberapa penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa UMKM adalah usaha produktif milik perseorangan dan/atau badan usaha perorangan bukan anak perusahaan atau anak cabang dari usaha yang dimiliki, dikuasai atau bukan bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha lain yang memenuhi kriteria usaha kecil, menengah, maupun besar dengan menurut Undang-Undang. UMKM juga merupakan usaha perseorangan yang dapat pula dilihat dari banyaknya tenaga kerja, jumlah kekayaan, dan hasil penjualan tahunan.

Sebagai negara berkembang, UMKM sekarang mulai banyak berdiri dan tersebar di berbagai wilayah di Indonesia. Berdasarkan laporan Kementerian Koperasi dan UMKM pada tahun 2017 dapat dikatakan perkembangan UMKM terbilang sangat fantastis dibandingkan Usaha Besar (UB). Terdapat 62.922.617 atau 99,99 persen unit UMKM didirikan di Indonesia dengan banyak tenaga kerja sebesar 116.673.416 atau 97,02 persen. Hal tersebut terbukti mampu berkontribusi dalam pembentukan PDB atas dasar harga berlaku sebesar 60,00 persen dan PDB atas dasar harga konstan 57,08 persen (<http://www.depkop.go.id>). Berdasarkan data diatas UMKM sudah terbukti paling banyak berkontribusi dalam pembangunan ekonomi nasional dan bisa disebut sebagai benih masa depan yang akan sangat

membantu pemerintah dalam mengurangi angka pengangguran dengan menyerap tenaga kerja dan meningkatkan pendapatan pemerintah.

Walaupun demikian, tidak semua daerah mengalami perkembangan ekonomi yang sama. Seperti halnya yang terjadi antara Pulau Jawa dan Pulau Madura, terjadi kesenjangan antara keduanya. Hal tersebut dapat dilihat dari rata-rata pendapatan daerah yang diperoleh tiap tahunnya. Rata-rata pendapatan daerah terendah di tahun 2016 antara Pulau Jawa dan Pulau Madura masih diduduki oleh Pulau Madura yakni sebesar Rp. 1.856.261.157.771 (<http://www.bps.go.id>). Keadaan tersebut menjadi salah satu tanda bahwa pertumbuhan UMKM yang ada di Pulau Madura masih terbilang rendah. Hal tersebut dikarenakan semakin rendah pertumbuhan UMKM maka semakin rendah pula pendapatan suatu daerah. Adapun data Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Timur terkait jumlah total UMKM di Madura menurut Kabupaten/Kota 2017 sebagai berikut:

Tabel 1.1. Jumlah Total UMKM di Madura Menurut Kabupaten/Kota 2017

NO.	KABUPATEN/KOTA	JUMLAH
1	Bangkalan	166,768
2	Sampang	195,215
3	Pamekasan	195,554
4	Sumenep	269,005
TOTAL		826,542

Sumber : Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Timur (*diolah*)

Berdasarkan data jumlah total UMKM di Provinsi Jawa Timur menurut Kabupaten/Kota 2017, Kabupaten Bangkalan yang ada di Pulau Madura merupakan daerah yang memiliki jumlah unit UMKM terendah yakni berjumlah 166,768 dibandingkan ketiga Kabupaten lainnya (Sumenep, Sampang, dan Pamekasan). Penelitian ini berfokus pada UMKM yang ada di Kabupaten Bangkalan, dikarenakan jumlah UMKM di daerah tersebut masih terbilang rendah dan cukup urgen untuk diteliti.

Pertumbuhan dan perkembangan UMKM di daerah Kabupaten Bangkalan sangat dibutuhkan. Salah satu cara memicu pertumbuhan dan pengembangan tersebut yakni dengan memberikan dukungan kepada UMKM yang ada. Dukungan

yang dimaksud tidak hanya sebatas dukungan finansial namun juga bisa berbentuk dukungan non-finansial, agar UMKM tersebut tetap dapat berdiri dan berkembang. Hal tersebut dilakukan mengingat UMKM lebih beresiko mengalami “gulung tikar” akibat masalah yang dihadapi. Hafsah (dalam Sulisty, 2010), menyatakan permasalahan eksternal UKM yaitu: iklim usaha yang kurang menguntungkan bagi pengembang usaha kecil, kebijakan pemerintah yang belum berjalan sebagai mestinya, kurangnya dukungan, masih kurangnya pembinaan bimbingan manajemen dan peningkatan kualitas sumber daya manusia.

Adapun klasifikasi UMKM salah satunya adalah usaha jasa-jasa. Dharmesta (dalam Yuliana, 2012), jasa adalah suatu kegiatan yang dapat berwujud maupun tidak berwujud yang dilakukan untuk melayani konsumen. Usaha jasa merupakan sektor usaha yang termasuk ke dalam lima sektor ekonomi yang memberikan sumbangan besar terhadap PDB (Produk Domestik Bruto). Usaha jasa merupakan alternatif bagi wirausaha pemula (*start up*) yang ingin terjun ke dunia usaha. Usaha jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen banyak menasar konsumen dari masyarakat pada umumnya. Usaha ini banyak terdapat di tengah-tengah lingkungan masyarakat (LPPI dan BI, 2015).

Sedangkan bentuk UMKM tidak jarang ditemukan masih berbentuk usaha/bisnis keluarga. Bisnis keluarga adalah bisnis yang dimiliki dan dikelola bersama oleh orang-orang yang memiliki hubungan keluarga (Zubir, 2008). Morck dan Yeung (dalam Cahyani, 2014), perusahaan keluarga adalah perusahaan yang dijalankan oleh penerus dari orang yang sebelumnya bertanggung jawab terhadap perusahaan atau oleh keluarga yang dalam proses untuk menyerahkan kendali perusahaan kepada penerusnya. Berdasarkan penjelasan tersebut maka dikatakan usaha/bisnis keluarga manakala dominasi anggota keluarga yang termasuk dalam kelompok yang mempunyai pertalian keluarga secara emosional sangat besar dan kelihatan secara kasat mata atau bisa berupa.

PWC (Price Waterhouse Cooper) berdasarkan hasil surveinya pada tahun 2014 menyatakan bahwa lebih dari 95 persen pengusaha Indonesia adalah bisnis keluarga (<http://www.pwc.com>). Bisnis keluarga tentu tidak luput dari ragam persoalan yang kadang-kadang sulit dipecahkan. Persoalan tersebut diantaranya:

keterlibatan kepentingan keluarga dan bisnis dalam perusahaan keluarga mempersulit manajemen perusahaan; banyak keputusan mempengaruhi bisnis dan keluarga; evaluasi keberadaan hubungan keluarga menambah tekanan emosional yang semakin mempersulit proses *review* (peninjauan kembali); bisnis keluarga banyak memprioritaskan keluarga dibandingkan bisnis; sedikit pemilik bisnis yang dengan sengaja akan membiarkan bisnisnya menghancurkan keluarganya; dalam praktik, pengambilan keputusan antara bisnis dan keluarga merupakan hal yang sulit; banyak keluarga terbiasa berkorban sehingga dia tidak memiliki waktu yang cukup untuk bagi anak-anaknya; kesehatan dan ketahanan hidup bisnis keluarga meminta perhatian yang cukup untuk kepentingan bisnis keluarga, jika tidak dalam jangka panjang akhirnya tidak akan menguntungkan bagi kedua belah pihak (Longenecker, 2001). Menurut survei dalam situs *family business health*, kurang lebih dari dua pertiga bisnis keluarga gagal bertahan hingga generasi kedua. Rata-rata, 67 persen bisnis keluarga tidak dapat diteruskan setelah pendirinya meninggal dunia dan hanya 10 persen dari bisnis keluarga yang berhasil diteruskan hingga generasi ketiga (Zubir, 2008). Melihat banyaknya perusahaan keluarga di Indonesia, isu konflik dan banyaknya usaha/bisnis keluarga yang gagal bertahan, maka peneliti tertarik untuk meneliti usaha-usaha yang masih berbentuk usaha/bisnis keluarga.

Salah satu contoh bentuk UMKM keluarga yang termasuk dalam bidang usaha jasa-jasa yaitu usaha kuliner. Dewasa ini banyak perusahaan-perusahaan yang menyediakan makanan bagi karyawannya, atau kebutuhan akan makanan bagi komunitas-komunitas, rapat-rapat penting, pesta-pesta perkawinan maupun acara lainnya yang diadakan oleh berbagai pihak, yang membutuhkan sajian makanan, telah membuat usaha di bidang makanan atau kuliner menjadi semakin marak dan menjanjikan prospek cerah. Ditambah lagi dengan fenomena pergeseran nilai, dimana dulunya kuliner adalah merupakan kebutuhan pokok, maka kini telah naik peringkat, yaitu menjadi kebutuhan rekreatif. Kuliner sendiri cukup berkontribusi dalam pertumbuhan ekonomi di Kabupaten Bangkalan. Hal tersebut dapat dilihat dari indeks terhadap PDRB Kabupaten Bangkalan Atas Dasar Harga Konstan yakni

sebesar 8,69 persen pada tahun 2016 (<http://bangkalankab.bps.go.id>). Nilai tersebut merupakan yang terbesar dibandingkan kontribusi subsektor lainnya.

Keberhasilan sebuah usaha/bisnis khususnya dibidang kuliner, tidak terlepas dari upaya serta peran dari seorang wirausahawan selaku seorang pemimpin. Wirausahawan adalah seorang yang menciptakan bisnis baru dan yang siap menghadapi resiko serta ketidak pastian untuk mencapai keuntungan dan pertumbuhan, dengan cara mengidentifikasi peluang yang ada dan merancang sumber daya yang diperlukan untuk memanfaatkan peluang tersebut (Zimmerer & Scarborough, dalam Kristanto, 2009). Adapun peran wirausahawan umum memiliki dua peran yaitu sebagai penemu dan sebagai perencana. Sebagai penemu, wirausahawan berperan dalam menemukan dan menciptakan: produk baru, teknologi baru, ide-ide baru, dan organisasi usaha baru. Sebagai perencana, wirausahawan berperan dalam merancang: perancang perusahaan, strategi perusahaan, ide-ide dalam perusahaan, organisasi perusahaan (Marzuki, dalam Suryana, 2013). Wirausahawan merupakan posisi jabatan tertinggi serta memiliki peran penting dalam sebuah usaha/bisnis, atas dasar tersebut peneliti memilih wirausahawan dalam penelitian yang akan dilakukan.

Selama menjalankan usaha kuliner yang masih berbentuk UMKM, terdapat beberapa kesulitan atau masalah yang dirasakan oleh wirausahawan. Hamid dan Susilo (dalam Ariani dan Utomo, 2017) menyimpulkan dari hasil penelitiannya beberapa masalah yang dihadapi oleh UMKM, antara lain: pemasaran, modal dan pendanaan, inovasi dan pemanfaatan teknologi informasi, pemakaian bahan baku, peralatan produksi, penyerapan dan pemberdayaan tenaga kerja, rencana pengembangan usaha, dan kesiapan menghadapi tantangan lingkungan eksternal. Pernyataan tersebut juga sejalan oleh Hadiyati (dalam Kurniawan, 2014), menyatakan bahwa survei dari BPS mengidentifikasi berbagai kelemahan dan permasalahan yang dihadapi UMKM berdasarkan prioritasnya yaitu meliputi: kurangnya permodalan, kesulitan dalam pemasaran, persaingan usaha yang ketat, kesulitan bahan baku, kurang teknis produksi dan keahlian, kurangnya ketrampilan manajerial (SDM) dan kurangnya pengetahuan dalam masalah manajemen khususnya bidang keuangan dan akuntansi.

Tentunya semua keadaan tersebut merupakan hal yang tidak mudah bagi seorang wirausahawan, mengingat wirausahawan adalah orang lebih bertanggungjawab terhadap resiko yang dihadapi dan berperan penting dalam mempertahankan usahanya agar tetap bertahan, tumbuh, dan berkembang. Adanya banyak problem atau masalah yang dihadapi, serta peran-peran yang dipegang oleh wirausahawan yang bersangkutan, memicu timbulnya banyak tekanan yang mengakibatkan stres kerja dan sering mengalami tekanan emosional bahkan depresi pada wirausahawan. Berdasarkan berita-berita yang beredar, terdapat beberapa kasus seorang wirausahawan yang mengalami masalah psikis yakni berupa depresi dan stres berat yang kemudian bunuh diri. Hal tersebut sering disebabkan oleh bisnis/usaha yang bangkrut atau gulung tikar. Salah satunya seperti berita yang diliput oleh *Jatimtimes* (14/01/2017), tentang seorang wirausahawan bernama Mahmudi (60) asal Blitar yang mengakhiri hidupnya dengan gantung diri akibat depresi dan stres berat karena usahanya yang bangkrut. Berita hampir serupa juga diliput oleh *Detiknews* (06/12/2009), tentang seorang pengusaha tahu bernama Haji Umar (45) asal Pamekasan yang dipasung karena mengalami depresi berat akibat usahanya yang bangkrut.

Seringkali keluarganya memberikan nasehat dan motivasi serta pencerahan yang datang dari sahabatnya. Pada awalnya dengan dorongan yang diberikan keluarga dan sahabatnya dapat membangkitkan Umar. Umar pun sempat membangun kembali usaha pabrik tahu miliknya. Sayangnya karena tidak mampu bersaing dengan usaha tahu lainya Umar pun kembali menutup pabriknya. Lagi-lagi Umar terpuruk dan kondisi psikisnya seperti orang gila. Melihat keadaan tersebut Umar dibawa berobat ke rumah sakit, namun tidak mendapat perubahan. Akhirnya Umar diobati ke sejumlah orang pintar dan dukun. Tapi kondisi psikis Umar malah semakin drop dan sering mengamuk. Akhirnya Umar dikurung dan dipasung di dalam kamar rumahnya sendiri. Setiap hari keluarganya bergantian menyuapi makan dan memandikannya.

Keadaan psikis tersebut bertolak belakang dengan karakter yang seharusnya dimiliki oleh seorang wirausahawan. Seorang wirausahawan dalam berbisnis salah satunya berkarakteristik berani menanggung resiko waktu dan uang (Burgess,

dalam Suryana, 2013). Berani mengambil resiko merupakan sifat yang harus dimiliki seorang pengusaha kapan pun dan dimana pun baik dalam bentuk uang maupun waktu (Kasmir, 2013).

Berdasarkan kejadian-kejadian yang dialami oleh para wirausahawan tersebut sangat penting baginya pemberian dukungan sosial untuk mengurangi tekanan dan permasalahan yang timbul. Sarafino dan Smith (2011), dukungan sosial adalah kenyamanan, perhatian, penghargaan, maupun bantuan dalam bentuk lainnya yang diterimanya individu dari orang lain ataupun dari kelompok. Dukungan sosial dapat mengurangi stres yang dialami seseorang. Sebagai contoh, studi stres kerja telah menunjukkan bahwa semakin besar dukungan sosial yang tersedia untuk karyawan, semakin rendah tekanan psikologis mereka melaporkan (Cottington, dkk, dalam Sarafino dan Smith 2011). Johnson & Johnson (dalam Adicondo dan Purnamasari 2011), ada empat manfaat dukungan sosial yaitu dukungan sosial dihubungkan dengan pekerjaan akan meningkatkan produktifitas, meningkatkan kesejahteraan psikologis dan penyesuaian diri dengan memberikan rasa memiliki, memperjelas identitas diri, menambah harga diri, serta mengurangi stress dan tekanan.

Dukungan sosial tidak hanya mempengaruhi kondisi psikologis namun juga mempengaruhi kondisi fisik individu. Ogden (2007), terdapat dua teori yang menjelaskan bagaimana dukungan sosial dapat mempengaruhi kondisi fisik dan psikologis individu, kedua teori tersebut adalah; *The main effect hypothesis* yaitu model menunjukkan bahwa dukungan sosial dapat meningkatkan kesehatan fisik dan psikologis individu dengan adanya ataupun tanpa adanya tekanan, dengan kata lain individu yang menerima dukungan sosial baik ketika sedang mengalami tekanan ataupun tidak sedang mengalaminya cenderung lebih sehat. *The stress buffering hypothesis* yaitu model yang menjelaskan bahwa dukungan sosial mempengaruhi kondisi fisik dan psikologis individu dengan melindunginya dari efek negatif yang timbul dari tekanan-tekanan atau stres yang dialami individu, dengan kata lain jika tidak ada tekanan atau stres, maka dukungan sosial tidak berguna.

Weiss (dalam Cutrona & Russell, 1987), terdapat beberapa aspek-aspek dukungan sosial meliputi; *attachment* (kedekatan), *social integration* (integrasi sosial), *reassurance of worth* (adanya pengakuan), *reliable alliance* (ketergantungan yang dapat diandalkan), *guidance* (bimbingan), dan *opportunity for nurturance* (kesempatan untuk membantu). House (dalam Smet, 1994), membedakan empat jenis dukungan sosial. Empat jenis dukungan sosial tersebut adalah sebagai berikut; dukungan emosional, dukungan penghargaan, dukungan instrumental dan dukungan informatif.

Sarafino dan Smith (2011), dukungan sosial bisa berasal dari berbagai sumber seperti pasangan atau kekasih, keluarga, teman, dokter, atau organisasi komunitas orang tersebut. Goeltieb (dalam Maslihah, 2011), menyatakan bahwa ada dua macam hubungan dukungan sosial yaitu; pertama, hubungan profesional yakni bersumber dari orang-orang yang ahli di bidangnya, seperti konselor, psikiater, psikolog, dokter maupun pengacara. Kedua, hubungan non-profesional, yakni bersumber dari orang-orang terdekat seperti teman, keluarga.

Penelitian sebelumnya terkait dukungan sosial dilakukan oleh Yasin & Dzulkfli (2010), penelitian ini dilakukan untuk menguji hubungan antara dukungan sosial dan masalah psikologis yaitu depresi, kecemasan, dan stres. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa ada hubungan negatif yang signifikan antara dukungan sosial dan masalah psikologis yang berarti bahwa semakin tinggi dukungan sosial, maka masalah psikologis yang dimiliki juga rendah. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Setiawan dan Darminto (2013), menunjukkan bahwa dukungan sosial berpengaruh secara signifikan terhadap stres kerja karyawan yang ditunjukkan dari nilai signifikan pearson *Chi-square* (χ^2) sebesar 0,000 ($p < 0,05$). Hal ini membuktikan bahwa dukungan sosial berpengaruh secara signifikan terhadap stres kerja pada karyawan upt pengelolaan suber daya iar bengawan solo Bojonegoro. Penelitian yang dilakukan oleh Rani & Hong (2012) menunjukkan bahwa dukungan sosial berhubungan positif dengan kualitas kewirausahaan di kalangan lulusan pengusaha. Faktor-faktor psikososial seperti dukungan sosial dan pendampingan sosial juga membantu dalam mengembangkan kualitas kewirausahaan di kalangan lulusan pengusaha yang pada gilirannya akan

mengarah pada keberhasilan kewirausahaan (konsekuensi). Oleh karena itu dalam melakukan bisnis, dukungan sosial selalu dibutuhkan dalam rangka mengembangkan kualitas dalam diri mereka (Rani & Hong, 2012).

Cutrona, dkk (dalam Sarafino dan Smith, 2011), beberapa faktor terkait dengan calon penerima dukungan diantaranya; orang tidak mungkin menerima dukungan jika mereka tidak ramah, tidak membantu orang lain, dan tidak memberi tahu orang lain bahwa mereka membutuhkan bantuan. Beberapa orang tidak cukup asertif untuk meminta bantuan, atau merasa bahwa mereka harus mandiri atau tidak membebani orang lain, atau merasa tidak nyaman berselisih dengan orang lain, atau tidak tahu harus bertanya kepada siapa. Potensi penyedia dukungan. Misalnya, mereka mungkin tidak memiliki sumber daya yang dibutuhkan, atau mungkin berada di bawah tekanan dan membutuhkan bantuan sendiri, atau mungkin tidak peka terhadap kebutuhan orang lain. Orang menerima dukungan sosial juga tergantung pada ukuran, keintiman, dan frekuensi kontak individu dalam jejaring sosial mereka, orang yang dikenal dan dihubungi seseorang. Teori tersebut menunjukkan bahwa tidak semua orang mendapatkan dukungan sosial yang mereka harapkan.

Berdasarkan fenomena diatas maka peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul “Tingkat Dukungan Sosial Pada Wirausahawan UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) Keluarga Bidang Kuliner di Kabupaten Bangkalan”. Diharapkan dapat mengetahui tingkat dukungan sosial pada wirausahawan dari UMKM yang bersangkutan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah bagaimana tingkat dukungan sosial pada wirausahawan UMKM (usaha mikro, kecil dan menengah) keluarga bidang kuliner di Kabupaten Bangkalan.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat dukungan sosial pada wirausahawan UMKM (usaha mikro, kecil dan menengah) keluarga bidang kuliner di Kabupaten Bangkalan.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun manfaat praktis:

1.5.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah wawasan ilmu pengetahuan dalam bidang psikologi khususnya pada bidang psikologi industri dan organisasi.

1.5.2. Manfaat Praktis

a. Bagi subjek penelitian

Penelitian ini diharapkan agar dijadikan wacana serta informasi terkait pentingnya sebuah dukungan sosial bagi wirausahawan, dengan begitu dapat tercapai visi dan misi dari usaha/bisnis yang dijalankan dan pada akhirnya akan berefek pada peningkatan jumlah UMKM yang ada di Kabupaten Bangkalan.

b. Bagi orang terdekat

Penelitian ini diharapkan bisa menjadi informasi dan pengetahuan bagi orang terdekat (seperti keluarga, rekan kerja dan sahabat) terkait masalah yang biasa dialami oleh seorang wirausahawan, sehingga dengan hal tersebut dapat memahami apa yang dibutuhkan oleh seorang wirausahawan.

c. Bagi masyarakat

Hasil dari penelitian diharapkan dapat menjadi acuan maupun referensi yang dapat memberi pengetahuan ataupun wawasan bagi masyarakat yang berminat membuka dan/atau menjalankan sebuah usaha.

d. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi atau pengetahuan yang dibutuhkan oleh peneliti selanjutnya serta dapat dijadikan sebagai bahan penelitian lebih lanjut baik dari segi fenomena yang serupa maupun dari segi lainnya.