

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Indonesia merupakan suatu negara yang memiliki potensi UKM (Usaha Kecil Menengah) sedang berkembang, hadirnya UKM sangat penting dalam pengembangan ekonomi negara ke arah yang lebih baik. Saat ini lapangan pekerjaan di sektor formal semakin berkurang, sedangkan lulusan sarjana ataupun diploma (sarjana muda) setiap tahun semakin meningkat. Fakta ini membuktikan bahwa pemikiran kreatif dan inovatif para sarjana ini harus lebih banyak dikembangkan agar dapat membuka peluang usaha baru. Tidak hanya bergantung dan berharap penuh dengan pemerintah atau instansi swasta lainnya.

Banyak lulusan sarjana yang memilih sebagai pencari kerja (*job seeker*) daripada pencipta kerja (*job creator*). Padahal dunia wirausaha merupakan pilihan yang rasional dalam situasi dan kondisi yang tidak bisa diandalkan ini. Tetapi dengan adanya suatu persepsi negatif yang memunculkan imej buruk bahwa wirausaha itu adalah pekerjaan yang kurang menjanjikan dan memberi tantangan besar, mengakibatkan banyak orang kurang berani melakukan wirausaha.

Kurang beraninya seseorang melakukan wirausaha tergantung dari kesiapan orang tersebut, dengan adanya keyakinan diri yang tinggi dan kemampuan yang baik untuk menciptakan sebuah usaha maka calon wirausaha akan mampu merencanakan dan menjalankan usaha sesuai kemampuan, sehingga terbukanya peluang kerja di sektor informal yang menanggulangi tingkat pengangguran.

Sektor informal umumnya merupakan usaha skala kecil dengan modal, ketrampilan dan pengembangan yang sangat terbatas. Salah satu bentuk usaha sektor informal adalah berwirausaha, baik di sektor pelayanan jasa ataupun pembuatan produk. Wirausaha merupakan usaha kecil yang berorientasi pada laba dimana mereka mempunyai cara tersendiri dalam mengelola usahanya agar mendapatkan keuntungan seperti yang diharapkan. Selain itu pewirausaha akan menjadi manajer tunggal yang menangani usaha mulai dari perencanaan usaha apa yang akan dilakukan, mengontrol, mengawasi, dan mengendalikan usaha tersebut.

Kegiatan itu mereka lakukan dengan semaksimal mungkin agar usaha yang dijalankan dapat berkelanjutan. Namun dengan belajar dari pengalaman diharapkan semua usaha dapat dijalankan dengan baik. Banyak bermunculan wirausaha yang berperan dalam kontribusi mendirikan usaha atau bisnis tersebut.

Karakteristik Entrepreneur sebagai wujud konkret haruslah ada dalam aktivitas bisnis, mengingat faktor ini sangat penting karena menunjang kemajuan usaha. Banyak perusahaan yang muncul dan tumbuh menjadi besar berkat polesan tangan para wirausaha yang mampu bertindak sebagai wirausaha profesional. Berdasarkan hal tersebut, maka dalam menghadapi perkembangan ekonomi saat ini peranan wirausaha tidak di ragukan lagi, karena tumbuh tidaknya perekonomian di suatu negara terutama bergantung pada kehadiran dan keaktifan pewirausaha dalam mengelola usahanya.

Pewirausaha perlu mengetahui karakteristik usaha yang dijalankan untuk melihat perkembangan usahanya, karena mereka harus mampu mengelola dengan melakukan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan. Dalam

hal ini wirausahawan harus mampu memanfaatkan peluang, dapat dilihat bahwa peluang diciptakan dan dibangun dengan menggunakan ide serta kreativitas. Ide yang ada akan berinteraksi dengan dunia nyata dan kreativitas kewirausahaan pada suatu waktu. Hasil interaksi ini adalah sebuah peluang di mana perusahaan baru dapat didirikan. Hanya seorang yang memiliki jiwa wirausahawan yang mampu memiliki kreativitas serta berani memanfaatkan peluang-peluang yang ada.

Setiap orang yang memiliki peluang mendirikan usaha tentunya menginginkan tercapainya laba dan perkembangan usaha yang pesat. Hal ini tercermin dari usaha yang dicapai. Perkembangan usaha adalah sebagai pelaksanaan perdagangan oleh sekelompok orang yang tersusun untuk memperoleh keuntungan dengan memproduksi dan menjual barang/jasa guna mencukupi kebutuhan konsumen. Agar perkembangan usaha dapat terwujud sesuai dengan yang diinginkan, salah satu cara adalah dengan mengupayakan tercapainya kepuasan kerja. Kepuasan dalam menjalankan pekerjaan merupakan hal penting bagi kinerja atau produktivitas seseorang. Meningkatkan kepuasan kerja pewirausaha merupakan hal yang penting karena menyangkut masalah hasil kerja yang merupakan salah satu langkah dalam meningkatkan mutu pelayanan kepada konsumen.

Wirausahawan telah berhasil mendirikan Usaha Kecil Menengah atau UKM yang hampir sebagian besar menguasai sektor usaha di Indonesia. Oleh karena itu, dalam pengembangan UKM pemerintah perlu melindungi UKM ini agar dapat bersaing secara sehat dengan usaha ekonomi lain yang lebih besar.

Sehingga UKM perlu mendapatkan perhatian khusus dari pemerintah untuk lebih dikembangkan. Pengembangan usaha yang efektif pada UKM menjadi potensi yang strategis karena selain mampu menggerakkan kegiatan ekonomi di masyarakat juga mampu memberikan pendapatan domestik bruto (PDB).

Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM) menyatakan bahwa secara nasional dalam lima tahun mencatat kontribusi pendapatan domestik bruto (PDB) Indonesia di sektor UMKM meningkat dari 57,84 persen menjadi 60,34 persen (Mutmainah, 2016). Khususnya di Jawa Barat, maraknya usaha kecil merupakan aset bagi pemerintah Jawa Barat. Jawa Barat memiliki potensi industri, baik industri skala besar, sedang, kecil maupun mikro. Industri kecil ini mampu menyumbang pendapatan domestik regional bruto (PDRB) yang signifikan. Pada tahun 2016, UKM di Jawa Barat menyumbang 54,55% PDRB yang artinya lebih dari setengah melebihi sektor lainnya (Kanwil Jabar, 2018).

Kontribusi UKM Terhadap PDRB Jawa Barat 2016



Sumber: Kanwil Jabar, 2016

UKM atau Industri kreatif merupakan kelompok usaha yang terdiri dari berbagai jenis industri yang masing-masing memiliki keterkaitan dalam proses pengeksploitasian ide atau kekayaan intelektual menjadi suatu nilai ekonomi tinggi yang dapat menciptakan kesejahteraan dan lapangan pekerjaan dikalangan masyarakat.

Menurut Shafinaz et al. (2014) bahwa perusahaan kecil dan menengah sebagai “inti ekonomi” merupakan suatu alternatif pilihan populer bagi pengusaha karena pada bisnis ini memerlukan lebih sedikit kekayaan, investasi keuangan yang minimal, dan sedikit karyawan. Fakta tersebut membuat banyak perintis pemula yang mengembangkan keahlian mereka dan melihat peluang yang ada untuk membuka usaha kecil sebagai penghasilan mereka.

Salah satu usaha kreatif adalah keberadaan UKM, dimana UKM telah banyak berdiri di berbagai wilayah Indonesia. Salah satunya di kota Banjar, sebagai kota baru yang terkenal diujung timur Jawa Barat hal ini menunjukkan nilai yang positif bagi perekonomian masyarakat, dengan adanya suatu UKM dapat membuka lapangan pekerjaan baru dan penghasilan lebih baik, dengan begitu adanya UKM dapat terus memajukan ekonomi masyarakat.

Untuk tetap bertahan dalam menghadapi persaingan sejenis dan lingkungan usaha yang selalu berubah, suatu perusahaan baik skala usaha mikro hingga menengah harus memaksimalkan kinerja perusahaan sehingga tujuan yang direncanakan dapat tercapai yaitu kesuksesan. Menurut Dwi Santy (2018:3), definisi kesuksesan bisnis adalah keadaan bahwa bisnis telah meningkat dari hasil sebelumnya.

Salah satu sektor UKM di kota Banjar adalah dibidang fashion. Usaha ini merupakan sebuah kegiatan yang terkait dengan kreasi batik, tas, pakaian, serta aksesoris mode lainnya serta menjualnya sendiri kepada konsumen. Di kota Banjar sendiri yang bergerak dibidang usaha kecil menengah adalah toko tas.

Toko Tas di Kota Banjar, Provinsi Jawa Barat ini merupakan sebuah daerah yang potensial, dikarenakan hampir seluruh pelaku usaha yang menjual tas di Kota Banjar memiliki dukungan dari pemerintah setempat. Walaupun banyaknya pembeli di luar Kota Banjar dan mengakui kualitas yang dinilai baik, namun sayangnya potensi dari Toko Tas ini belum banyak diketahui oleh masyarakat kota Banjar dikarenakan masih banyak yang membeli tas keluar kota.

Kurangnya eksistensi toko tas di mata masyarakat Banjar, disebabkan oleh kondisi kawasan Toko Tas yang kurang strategis, karena kawasan yang strategis akan mempengaruhi perhatian khusus dari masyarakat itu sendiri, mempengaruhi daya jual beli tas di Kota Banjar, dan mempengaruhi potensi perkembangan usaha Tas di Kota Banjar.

Untuk mengetahui lebih jelas tentang bagaimana komponen yang diterapkan oleh Pelaku usaha Tas, penulis melakukan penyebaran survei awal kepada 10 pemilik unit usaha pada usaha tersebut yang mana hasilnya bisa dilihat dalam tabel berikut :

Tabel 1.1
Survey awal Karakteristik Entrepreneur

No	Pertanyaan	Jawaban			
		Ya		Tidak	
1	Apakah anda memiliki keinginan untuk mencapai kesuksesan dalam usaha ?	10	100%	0	0%
2	Apakah anda memiliki rasa percaya diri bahwa usaha akan berkembang ?	6	60%	4	40%
3	Apakah anda bisa mempengaruhi hal positif bagi orang lain dalam menggerakkan usaha ?	10	100%	0	0
4	Apakah anda memiliki sikap mandiri dan bertanggung jawab atas semua hasil yang dicapai ?	6	60%	4	4%

5	Apakah anda berani mengambil resiko pada usaha yang dijalani ?	4	40%	6	60%
6	Apakah anda memiliki pengalaman dan pengetahuan dalam menjalani usaha ?	5	50%	5	50%

Sumber: Pelaku Usaha Tas Kota Banjar 2020

Berdasarkan survey awal kepada pelaku usaha tas Kota Banjar diatas, terdapat faktor-faktor permasalahan pada variabel karakteristik entrepreneur yaitu berani mengambil resiko pada usaha yang dijalani, sebesar 60% responden menyatakan bahwa mereka tidak berani mengambil resiko pada usaha yang dijalani dan 40% responden menyatakan bahwa mereka sudah berani mengambil resiko. Ini berarti masih banyak pelaku usaha yang belum memfokuskan diri mereka untuk berani mengambil resiko pada usaha.

Menurut keterangan yang diberikan oleh pelaku usaha, kurangnya berani mengambil resiko disebabkan oleh minimnya informasi seputar bisnis para pelaku usaha sehingga para pelaku banyak yang merasa ragu untuk mengambil resiko terhadap usaha yang dijalankan. Dari pernyataan tersebut mengindikasikan bahwa faktor permasalahan yang masih perlu dibenahi yaitu mengenai karakter pengusaha, yaitu dengan indikasi berani mengambil resiko.

Tabel 1.2
Survey awal Karakteristik UKM

No	Pertanyaan	Jawaban			
		Ya		Tidak	
1	Apakah usaha anda hasil mendirikan sendiri ?	5	50%	5	50%
2	Apakah usaha anda sudah berdiri lebih dari 10 tahun ?	6	60%	4	40%
3	Apakah usaha anda memiliki lebih dari 4 karyawan ?	2	20%	8	80%

4	Apakah usaha anda sudah memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan ?	6	60%	4	40%
5	Apakah lokasi usaha anda sudah menetap atau tidak berpindah-pindah ?	10	100%	0	0%

Sumber: Pelaku Usaha Tas Kota Banjar 2020

Berdasarkan survey awal kepada pelaku usaha tas Kota Banjar diatas, terdapat faktor-faktor permasalahan pada variabel karakteristik UKM yaitu usaha memiliki lebih dari 4 karyawan, sebesar 80% responden menyatakan bahwa mereka tidak memiliki lebih dari 4 karyawan dan 20% responden menyatakan bahwa mereka sudah memiliki lebih dari 4 karyawan. Ini berarti masih banyak pelaku usaha yang belum memfokuskan usaha mereka untuk memiliki lebih dari 4 karyawan.

Menurut keterangan yang diberikan oleh pelaku usaha, kurangnya memiliki lebih dari 4 karyawan disebabkan oleh tidak mampunya para pelaku usaha dalam memberi gaji karyawan yang berlebih padahal dengan adanya 4 atau lebih karyawan dapat memperingan dan mampu mengoptimalkan sistem kerja usaha tas. Dari pernyataan tersebut mengindikasikan bahwa faktor permasalahan yang masih perlu dibenahi yaitu mengenai karakter UKM, yaitu dengan indikasi memiliki lebih 4 karyawan.

Tabel 1.3
Survey awal Perkembangan Usaha

No	Pertanyaan	Jawaban			
		Ya		Tidak	
1	Apakah dari hasil usaha jumlah pendapatan terus meningkat ?	5	50%	5	50%
2	Apakah ada kenaikan siklus laba dari hasil usaha ?	3	30%	7	70%

3	Apakah ada peningkatan nilai penjualan dari hasil usaha ?	8	80%	2	20%
4	Apakah dari hasil usaha jumlah pelanggan terus bertambah ?	7	70%	3	30%
5	Apakah dari hasil usaha total barang terjual selalu meningkat ?	5	50%	5	50%
6	Apakah anda mempunyai perencanaan untuk mengembangkan usaha ?	10	100%	0	0%

Sumber: Pelaku Usaha Tas Kota Banjar 2020

Berdasarkan survey awal kepada pelaku usaha tas Kota Banjar diatas, terdapat faktor-faktor permasalahan pada variabel perkembangan usaha yaitu kenaikan siklus laba dari hasil usaha, sebesar 70% responden menjawab tidak ada kenaikan siklus laba dari hasil usaha dan sebesar 30% sudah ada kenaikan siklus laba dari hasil usaha. Ini berarti masih banyak usaha yang tidak ada kenaikan siklus laba dari hasil usaha yang dijalankan.

Menurut keterangan yang diberikan oleh pelaku usaha, tidak ada kenaikan siklus laba disebabkan para pelaku usaha banyak yang belum menerapkan sistem perhitungan laba secara benar padahal dengan perhitungan yang benar dapat dilihat secara jelas kenaikan siklus laba sehingga ada potensi mengembangkan usahanya. Dari pernyataan tersebut mengindikasikan bahwa faktor permasalahan yang masih perlu dibenahi yaitu mengenai perkembangan usaha, yaitu dengan indikasi kenaikan siklus laba.

Berdasarkan fenomena hasil survey awal yang telah diuraikan diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul : **“Pengaruh Karakteristik Entrepreneur dan Karakteristik UKM Terhadap Perkembangan Usaha (Survey Pada Pelaku Usaha Tas Di Kota Banjar Provinsi Jawa Barat)”**.

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah penelitian menjelaskan mengenai permasalahan yang tercakup dalam penelitian. Permasalahan dalam penelitian ini meliputi faktor-faktor yang diindikasikan dapat mempengaruhi perkembangan usaha pada pelaku usaha tas di Kota Banjar seperti:

1. Para pelaku usaha banyak yang memiliki karakter tidak berani mengambil resiko pada usaha yang dijalani, sehingga belum mampu mengambil keputusan sesuatu yang tidak pasti pada usahanya.
2. Usaha belum memiliki lebih dari 4 karyawan, sehingga sistem kerja dari suatu usaha masih kurang optimal.
3. Pada usaha yang dijalankan tidak ada kenaikan siklus laba maka masalah yang ada yaitu sulit memperluas suatu usaha dengan tujuan perkembangan usaha.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang telah dijelaskan, maka penjabaran rumusan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana tanggapan responden mengenai karakteristik entrepreneur pada pelaku usaha tas ?
2. Bagaimana tanggapan responden mengenai karakteristik UKM pada pelaku usaha tas ?
3. Bagaimana tanggapan responden mengenai perkembangan usaha pada pelaku usaha tas ?

4. Seberapa besar pengaruh karakteristik entrepreneur dan karakteristik UKM baik secara parsial maupun secara simultan terhadap perkembangan usaha pada pelaku usaha tas ?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh data-data yang diperlukan sebagaimana yang digambarkan dalam perumusan masalah mengenai karakteristik entrepreneur dan karakteristik UKM terhadap perkembangan usaha pada pelaku usaha tas di Kota Banjar

1.3.2 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui karakteristik entrepreneur pada pelaku usaha tas
2. Untuk mengetahui karakteristik UKM pada pelaku usaha tas
3. Untuk mengetahui perkembangan usaha pada pelaku usaha tas
4. Untuk mengetahui pengaruh karakteristik entrepreneur dan karakteristik UKM baik secara parsial maupun secara simultan terhadap perkembangan usaha pada pelaku usaha tas

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Praktis

- a. Bagi Pelaku Usaha

Diharapkan sebagai sumbangan informasi bagi pelaku usaha tas yang dapat digunakan sebagai dasar untuk menentukan strategi dalam upaya meningkatkan perkembangan usaha pada pelaku usaha tas di Kota banjar.

b. Bagi Pemerintah

Untuk memberikan kontribusi yang berharga bagi pemerintah dari segi perekonomian sehingga membantu meningkatkan PDB Indonesia.

1.4.2 Kegunaan Akademik

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini sebagai pemenuh syarat dalam menyelesaikan pendidikan Sarjana (S1) dan diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dalam memperkaya wawasan konsep strategi dalam menciptakan perkembangan usaha pada pelaku usaha tas di Kota Banjar.

b. Bagi Peneliti Lain

Diharapkan dapat menjadi sebuah referensi tambahan juga sebagai perbandingan untuk peneliti selanjutnya dengan pembahasan yang sama.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Untuk memperoleh data dan informasi yang berkaitan dengan masalah yang diteliti maka penulis melakukan penelitian pada pelaku usaha tas di Kota Banjar.

1.5.2 Waktu Penelitian