

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Kegiatan kewirausahaan di Indonesia telah menunjukkan pertumbuhan yang bernilai positif. Hal ini dibuktikan dengan data dari Badan Pusat Statistik yang menyatakan bahwa pada akhir 2016 wirausaha naik 1,65 persen, hingga akhir tahun 2017 mencapai lebih dari 3,1 persen. Namun, Menteri Koperasi dan UKM, AAGN Puspayoga mengatakan bahwa pertumbuhan wirausaha di Indonesia masih terbilang rendah bila dibandingkan dengan negara tetangga. Pertumbuhan kegiatan wirausaha di Singapura telah mencapai angka 7 persen, sedangkan Malaysia telah mencapai 5 persen. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa meskipun semakin hari semakin meningkat, pertumbuhan wirausaha di Indonesia di nilai masih sangat kurang. (<https://www.bps.go.id/>).

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia dan memiliki hasil penjualan paling banyak RP. 100.000.000,00 ( seratus juta rupiah per tahun). Data Kementerian Koperasi dan UKM menyebut, jumlah sektor bisnis UMKM di Indonesia pada 2021 mencapai 64,19 juta jumlah UMKM yang berpartisipasi aktif dalam kegiatan ekonomi di Indonesia. Hal tersebut menunjukkan bahwa UMKM mempunyai perkembangan yang sangat baik, ditandai dengan bertambah banyaknya jumlah UMKM yang ada di Indonesia. Usaha Mikro kecil dan menengah (UMKM) yang ada di Indonesia menjadi salah satu sumber sangat

penting bagi perdagangan produk dan jasa, maka hal ini menjadi kesempatan untuk para pedagang khususnya UMKM (usaha Mikro kecil dan menengah) untuk terus melakukan inovasi dalam usaha mereka sehingga tujuan keberhasilan usaha bisa tercapai.

Berdasarkan data dari kementerian perindustrian, Indonesia merupakan salah satu negara penghasil produk keramik berkualitas tinggi. Adanya sumber daya alam yang melimpah dan sumber daya manusia yang memiliki kemampuan dalam melakukan produksi merupakan salah satu faktor yang menjelaskan hal tersebut. Peningkatan penggunaan keramik di Indonesia telah mengalami kenaikan dari tahun ke tahun. Pemerintah telah menargetkan Indonesia untuk mencapai peringkat empat setelah sebelumnya berada di peringkat enam sebagai penghasil keramik terbaik di dunia.

Tingginya permintaan produk keramik di Indonesia telah menyebabkan tingginya tingkat sebaran di seluruh kawasan. Industri keramik di Indonesia memiliki 95 pabrik unit yang tersebar di beberapa daerah (Sumber:swa.co.id). Terdapat tiga besar industri keramik yang mampu berkontribusi lebih dan telah memiliki pangsa pasarnya sendiri diantaranya industri Keramik Plered Purwakarta yang berada di Jawa Barat, Keramik Dinoyo Malang yang berada di Jawa Timur dan Keramik Tirto Kasongan yang terletak di Provinsi D.I.Yogyakarta (Sumber: anneahira.co.id).

Alasan penulis memilih tempat penelitian di sentra kerajinan keramik plered karena sentra keramik plered merupakan salah satu sentra unggulan di Kabupaten Purwakarta sentra keramik plered memiliki nilai fungsi dan hias, seperti cangkir,

vas bunga, kendi hingga celengan serta beberapa perabot rumah tangga. Kerajinan yang berbahan dasar dari tanah liat tersebut diminati oleh beberapa pasar di luar negeri.

Kendala utama dari sentra kerajinan keramik plered adalah regenerasi dari para pengrajin. Biasanya industri akan hilang jika tidak memiliki regenerasi dari para pembuat terdahulunya, selain itu, kendala berikutnya ialah berkenaan dengan jaranginya inovasi yang diberikan.

Dengan terus menjadi banyaknya pelaku usaha yang terdapat pada suatu sentra hingga dengan sendirinya terbentuk persaingan antar sesama pelaku usaha tersebut yang dalam perihal ini sama-sama menawarkan produk serta jasa yang nyaris seragam. Berbagai metode serta strategi juga digunakan oleh para pelaku usaha guna memenangkan dan mempertahankan bisnisnya, dalam mewujudkan perihal tersebut industri dituntut supaya bisa teliti dalam memilah posisi usaha yang strategis serta gampang dijangkau oleh para konsumen supaya produk yang dipasarkan bisa dengan gampang diterima oleh konsumen.

Wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil tindakan yang tepat guna memastikan sukses. (Suryana dan Bayu, 2011).

Berdasarkan definisi diatas, wirausaha merupakan orang-orang yang memiliki kemampuan secara intuisi dalam melihat dan mengelola setiap peluang yang ada, yaitu kesempatan usaha yang dimanfaatkanya untuk meraih keuntungan menuju sukses.

Untuk itu peneliti ingin melakukan penelitian pada usaha mikro kecil dan menengah yang bergerak di bidang kerajinan keramik sentra industri keramik plered kabupaten purwakarta, yang khususnya pengusaha keramik di daerah tersebut. Berikut ini adalah data pengrajin keramik di Sentra industri keramik Plered Kabupaten Purwakarta :

**Tabel 1. 1**

**Jumlah Unit Usaha Sentra Industri Keramik Plered Kabupaten Purwakarata Tahun 2017/2020**

Tahun	Jumlah Unit Usaha
2017	221
2018	230
2019	205
2020	286

*Sumber : UPTD Litbang Keramik, Kabupaten Purwakarta, Jawa Barat*

Dibukanya kembali pasar ekspor keramik memberikan angin segar bagi para pengrajin keramik Plered serta membuka peluang untuk menambah jumlah pelaku usaha yang ada di sentra kerajinan keramik itu sendiri, meski belum mampu mengekspor seperti sebelum terjadi pandemi, namun angka produksi dan jumlah permintaan dari luar negeri mengalami kenaikan. Jumlah ekspor keramik selama 2020 mengalami peningkatan dibandingkan 2019. Hal tersebut berdasarkan catatan UPTD Sentra Keramik Plered, Kabupaten Purwakarta. Untuk menambah jumlah sentra kerajinan plered selalu dipantau oleh kementerian perindustrian setempat. Tujuannya untk mengedukasi para pengrajin agar senantiasa melakukan inovasi sehingga besar kemungkinan industri tersebut bisa mengikuti zaman.

Seorang wirausaha yang sukses tentu harus memiliki sikap yang baik, dengan adanya sikap yang baik akan sangat berpengaruh terhadap usahanya. Sikap kewirausahaan merupakan faktor yang penting dalam usaha, sikap merupakan kesiapan mental yang relatif menetap untuk merespon suatu objek atau perangsang tertentu yang mempunyai arti baik bersifat positif, netral, atau negatif yang menyangkut aspek-aspek kognisi, afeksi, dan kecenderungan untuk bertindak, dan berfungsi juga untuk mengatur perilaku (Jayanthi, 2015). Tetapi pada kenyataannya wirausaha yang ada belum tentu sudah merealisasikan dengan baik sebagaimana seorang wirausaha yang mempunyai sikap yang akan menunjang usahanya. Pada kenyataannya seorang wirausaha belum menjadikan dirinya sebagai contoh untuk pegawainya ataupun rekan bisnisnya, hal ini yang menjadi permasalahan untuk keberhasilan usahanya. Karena dengan kurangnya sikap kewirausahaan yang belum cukup baik maka ini akan sangat berdampak besar terhadap usahanya.

Selain itu, para pelaku usaha pada saat ini banyak yang belum memanfaatkan peluang-peluang yang ada disekitarnya. Akan tetapi seorang wirausaha yang sukses ialah yang dapat melihat peluang yang ada di sekitarnya dan mendapatkan keuntungan dari peluang tersebut menurut (Ahmad, Noor , & et, 2010).

Tidak hanya itu para pengusaha berlomba-lomba untuk menjadikan usahanya paling terbaik. Tetapi tidak menutup kemungkinan dengan begitu timbul persaingan yang cukup ketat. Maka para pengusaha harus dapat mengambil sikap misalnya seperti percaya diri, berani mengambil resiko dan selalu berorientasi ke masa depan. Dengan begitu seorang pengusaha yang cepat tanggap dalam

mengambil sikap maka itu akan menjadi sesuatu yang cukup baik untuk mencapai kesuksesan menurut (Jayanthi, 2015).

Pada saat ini dengan sangat banyak wirausaha baru dari yang muda hingga yang sudah lama berada didunia usaha. Ini sangat membuat suatu usaha kecil, menengah maupun usaha besar saling menunjukkan produktivitas yang cukup baik agar dapat tersimpan dihati konsumen. Maka dari itu seorang pengusaha harus memiliki kompetensi yang sangat baik agar dapat menunjang usahanya. Akan tetapi pada kenyataanya kompetensi yang ada tersebut tidak mudah untuk direalisasikan karena banyak wirausaha muda yang hanya berpacu pada keuntungan saja ataupun input yang didapatkan sehingga melupakan apa yang seharusnya seorang pengusaha miliki yaitu kompetensi yang dapat menunjang dan mensukseskan usahanya. Wirausaha muda biasanya berpikir secara instant untuk mendapatkan kesuksesan tersebut. Tetapi pada kenyataanya keberhasilan suatu usaha itu dipengaruhi dari kompetensi yang dimiliki oleh seorang pengusahanya (Suryana, Kewirausahaan, Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses, 2014).

Selain itu para pelaku usaha juga membutuhkan kompetensi yang dapat menunjang seperti kompetens hubungan, kompetensi familisme, kompetensi peluang, kompetensi strategis, menurut (Cristine & Yuldinawati, 2019).

Kompetensi menunjukan keterampilan atau pengetahuan yang dicirikan oleh profesionalisme dalam suatu bidang tertentu sebagai sesuatu yang terpenting, sebagai unggulan bidang tersebut (Wibowo, 2013). Sedangkan kompetensi wirausaha merupakan suatu adanya UKM di tuntut untuk memiliki kompetensi wirausaha agar dapat bertahan dan unggul dalam persaingan, adanya kompetensi

wirausaha tersebut dapat dilihat dari kerja keras, semangat kerjasama, keinovatifan, keinginan untuk maju dan belajar, dan lainnya.

Keberhasilan usaha ditandai dengan volume penjualan, pendapatan, tenaga kerja, dan keuntungan yang terus meningkat (Suryana, Kewirausahaan, Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses, 2014).

Berdasarkan penjelasan sebelumnya, untuk melihat kondisi sebenarnya mengenai keberhasilan usaha pada industri sentra keramik plered kabupaten purwakarta dilakukan pra-survey untuk dengan menyebarkan survey sementara kepada 30 responden kepada pengusaha Industri Sentra Keramik Plered dengan menyebarkan kuisioner awal, Mengenai variabel yang diteliti. Berikut ini hasil survey awal variabel keberhasilan usaha pada Tabel 1.2:

**Tabel 1. 2**  
**Survey Awal Keberhasilan Usaha Pada Industri Sentra Keramik Plered**

Pertanyaan		Jawaban			
		Ya	Persentase	Tidak	Persentase
1	Apakah anda mengalami peningkatan dalam penjualan pada usaha anda?	10	33%	20	67%
2	Apakah anda mengalami peningkatan keuntungan dalam usaha anda?	18	60%	12	40%
3	Apakah anda mengalami peningkatan pendapatan pada usaha anda?	14	46%	16	54%

*Sumber : Pelaku Usaha Sentra Keramik Plered*

Berdasarkan survey awal diatas diperoleh bahwa 67% pelaku usaha tidak selalu mengalami peningkatan dalam penjualan usahanya. Hal ini mengindikasi

bahwa pelaku usaha mengalami volume penjualan yang tidak selalu naik. Selain itu dikarenakan pelaku usaha kurang dalam melakukan inovasi, memperluas pasar, dan keterbatasan sumber modal yang ada. Didukung pula dengan kurangnya menjalin kerja sama dengan pelaku usaha lain, kurangnya membuka kesempatan pelaku usaha lain untuk ikut berkolaborasi dengan usahanya karena tetap percaya diri bahwa usahanya akan terus maju walaupun tanpa adanya campur tangan pelaku usaha lain. Dari survey awal diatas diperoleh 54% tidak selalu mengalami peningkatan pendapatan pada usahanya. Hal ini mengindikasi bahwa pendapatan para pelaku usahanya tidak selalu meningkat melainkan tidak menentu naik maupun turunnya, ditentukan juga dengan adanya penurunan atau peningkatan dari jumlah pelanggan ataupun jumlah transaksi, selain itu kurangnya wawasan ataupun kemampuan yang dimiliki pelaku usaha untuk mendukung peningkatan pendapatan seperti kurangnya cepat tanggap dalam melihat peluang, kurang memanfaatkan relasi yang dimiliki dan kurang menyadari akan lingkungan yang selalu berubah yang akan berdampak pada usahanya para pelaku usaha masih beranggapan bahwa hal yang dilakukan pada masa lalu dan saat ini masih pada situasi dan kondisi yang sama ini yang dapat berdampak pada peningkatan penjualan karena kurangnya pengetahuan akan lingkungan.

Dari fenomena diatas penulis melakukan survey awal dengan melakukan pembagian kuisioner secara langsung kepada 30 pelaku usaha di Sentra Keramik Plered mengenai Keberhasilan Usaha.

**Tabel 1. 3**  
**Survey Awal Sikap Kewirausahaan Pada Sentra Keramik Plered**

Pertanyaan		Jawaban			
		Ya	Persentase	Tidak	Persentase
1	Apakah anda yakin dan optimis dalam menjalankan usaha?	17	56%	13	44%
2	Apakah anda seseorang yang berani dalam mengambil resiko untuk usaha yang sedang anda jalani?	8	26%	22	74%
3	Apakah anda berorientasi ke masa depan untuk usaha anda?	12	40%	18	60%
4	Apakah anda memiliki sifat kepemimpinan?	23	76%	7	24%

*Sumber : Pelaku Usaha Sentra Keramik Plered*

Dari survey awal diatas bahwa 74% pelaku usaha tidak berani dalam mengambil resiko. Hal ini mengindikasi bahwa pelaku usaha melakukan hal yang menurutnya aman untuk usahanya saja tidak tantangan yang ada didalam usahanya. Pelaku usaha hanya ingin mendapatkan keuntungan dalam usahanya saja tidak memikirkan resiko-resiko yang ada akan berpengaruh pada usahanya, selain itu pelaku usaha kurang mempersiapkan segala aktivitas yang dapat memunculkan resiko, pelaku usaha tidak berusaha untuk mencari pemecahan dari segala resiko yang akan dihadapi.

Dari survey awal diatas diperoleh bahwa 60% pelaku usaha tidak selalu berorientasi ke masa depan. Hal ini mengindikasi bahwa para pelaku usaha tidak selalu melihat ataupun memprediksi tantangan dan kesempatan yang ada di masa depan dan berfokus pada keadaan usahanya saat in, selain itu seorang pengusaha

tidak siap akan keadaan yang ada dimasa depan, dengan begitu akan kurang dalam mempersiapkan perencanaan yang baik untuk masa depan. Selain itu akan kurangnya antisipasi yang dibuat oleh seorang pengusahanya. Pelaku usaha juga tidak membuat gambaran keadaan pada masa depan untuk dipersiapkan pada saat ini.

Dari fenomena diatas penulis melakukan survey awal dengan melakukan penyebaran kuisioner secara langsung kepada 30 pelaku usaha pada Sentra Keramik Plered mengenai Sikap Kewirausahaan.

**Tabel 1. 4**

**Survey Awal Kompetensi Wirausaha Pada Industri Sentra Keramik Plered**

Pertanyaan		Jawaban			
		Ya	Persentase	Tidak	Persentase
1	Apakah anda memiliki visi ketika pertama menjalankan usaha?	21	70%	9	30%
2	Apakah anda seseorang yang dapat melihat peluang yang ada disekitar anda?	13	43%	17	57%
3	Apakah anda sudah memanfaatkan koneksi yang anda miliki?	8	26%	22	74%
4	Apakah anda mendapatkan dukungan secara penuh dari keluarga anda?	22	74%	8	26%

*Sumber : Pelaku Usaha Sentra Keramik Plered*

Dari survey awal diatas diperoleh bahwa 57% pelaku usaha tidak melihat peluang yang ada disekitarnya. Hal ini mengindikasi bahwa pelaku usaha belum mampu melihat peluang yang ada disekitarnya, selain itu pelaku usaha belum bisa

bertidak untuk memanfaatkan peluang yang ada untuk mendukung usahanya. Pelaku usaha kurang mampu dalam membaca ataupun melihat situasi yang ada dilingkungan sekitarnya ataupun kondisi yang dialami pada saat ini maupun masa depan yang akan memberikan timbal balik yang baik. Dengan begitu peluang yang ada disekitar akan menjadi terbuang begitu saja ketika tidak dimanfaatkan secara baik, hal ini dapat merugikan usahanya, karena akan berdampak pada transaksi yang ada pada usahanya ketika usaha tersebut tidak dapat melihat peluang yang dimiliki. Dari survey awal diatas diperoleh bahwa 74% belum memanfaatkan koneksi yang dimilikinya. Hal ini mengindikasi bahwa pelaku usaha belum dapat memanfaatkan koneksi atau hubungan yang dimiliki untuk direalisasikan pada usahanya, dengan begitu koneksi yang dimiliki akan menjadi tidak ada artinya ketika koneksi yang dimiliki tidak dimanfaatkan dengan baik hal itu disebabkan ketidaktahuan pelaku usaha mengenai cara untuk memanfaatkan atau menjalin hubungan dengan relasi yang dimiliki, selain itu juga didukung dengan kurang pengetahuan dalam menjalin suatu hubungan dengan sebuah relasi yang dimiliki oleh pelaku usaha.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, penulis perlu melakukan penelitian lebih dalam dengan judul **“Pengaruh Sikap Kewirausahaan Dan Kompetensi Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Sentra Kerajinan Keramik di Kecamatan Plered Purwakarta”**.

## **1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah**

### **1.2.1 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang diteliti oleh penulis, sehingga mendapatkan identifikasi sebagai berikut :

1. Pertumbuhan wirausaha yang semakin meningkat yang dibuktikan dengan adanya data dari badan pusat statistika yang mengemukakan bahwa adanya peningkatan wirausaha menjadi 3,1% yang tentunya akan menjadi persaingan antara pengusaha, apalagi jika dibandingkan dengan pengusaha muda ataupun pengusaha pemula tentu akan bersaing dengan pengusaha yang sudah besar maka akan memperebutkan posisi calon konsumen.
2. Tidak selalu mengalami kenaikan dalam volume penjualan dan pendapatan biasanya disebabkan karena kurangnya jumlah pelanggan ataupun transaksi setiap harinya, yang dapat menyebabkan tidak selalu mengalami kenaikan dalam volume penjualan maupun pendapatan.
3. Kurangnya keberanian dalam mengambil resiko ini disebabkan karena kurangnya pengetahuan, wawasan akan usaha yang dijalani selalu mengalami resiko-resiko yang tidak terduga.
4. Tidak berorientasi ke masa depan disebabkan karena kurangnya pengalaman ataupun pengetahuan yang dapat memberi informasi keadaan pada masa depan yang tidak terduga.
5. Kurang memanfaatkan peluang yang ada disebabkan karena pelaku usaha kurang sadar akan lingkungan ataupun keadaan yang ada pada saat ini untuk dijadikan peluang, ataupun pelaku usaha tidak membuka lebar peluang yang ada melainkan pelaku usaha menutup diri usahanya.

6. Kurang memanfaatkan koneksi yang dimiliki ini disebabkan karena kurang memperdalam informasi akan usaha yang dijalani, selain itu karena kurangnya menjalin hubungan dengan relasi yang dimiliki.

### **1.2.2 Rumusan Masalah**

Bertolak dari masalah diatas, maka masalah dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana tanggapan responden mengenai sikap kewirausahaan pada Sentra Industri Keramik Plered.
2. Bagaimana tanggapan responden mengenai kompetensi wirausaha pada Sentra Industri Keramik Plered.
3. Bagaimana tanggapan responden mengenai keberhasilan usaha pada Sentra Industri Keramik Plered.
4. Seberapa besar pengaruh Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi Wirausaha terhadap Keberhasilan Usaha secara parsial dan simultan pada Sentra Industri Keramik Plered.

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

### **1.3.1 Maksud Penelitian**

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh informasi dan data yang relevan mengenai Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Sentra Kerajinan Keramik di Kecamatan Plered Purwakarta

### **1.3.2 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui tanggapan responden mengenai Sikap Kewirausahaan pada Sentra Industri Keramik Plered
2. Untuk mengetahui tanggapan responden mengenai Kompetensi Kewirausaha pada Sentra Industri Keramik Plered
3. Untuk mengetahui tanggapan responden mengenai Keberhasilan Usaha pada Sentra Industri Keramik Plered
4. Untuk mengetahui besarnya pengaruh Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi Wirausaha terhadap keberhasilan usaha secara parsial dan simultan pada Sentra Industri Keramik Plered.

### **1.4 Kegunaan Penelitian**

#### **1.4.1 Kegunaan Praktis**

Kegunaan penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak dalam berbagai aspek:

a. Bagi Peneliti

Hasil Peneliti ini sangat bermanfaat dalam menambah pengetahuan yang lebih luas lagi tentang variabel yang di teliti. Penelitian ini juga diharapkan menjadi bahan referensi dan dapat bermanfaat bagi penelitian-penelitian selanjutnya.

### **1.4.2 Kegunaan Akademis**

#### a. Bagi pihak kampus

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu manajemen bisnis khususnya yang berkaitan dengan Analisis Deskriptif dan Kinerja Perusahaan Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Sentral Kerajinan Keramik di Kecamatan Plered Purwakarta

#### b. Bagi pihak perusahaan

Hasil Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi para pengusaha di Sentra Industri Plered dalam upayanya meningkatkan keberhasilan usaha serta melakukan perbaikan-perbaikan dalam usahanya. Selain itu penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi bahan bagi penelitian selanjutnya

## **1.5 Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian**

### **1.5.1 Lokasi Penelitian**

Untuk Memperoleh data dan informasi penulis maka melakukan penelitian pada Industri Keramik Kecamatan Plered, Kabupaten Purwakarta.

### 1.5.2 Waktu Penelitian

Tabel 1. 5  
Waktu Pelaksanaan Penelitian

NO.	Uraian	Waktu Kegiatan																			
		April				Mei				Juni				Juli				Agustus			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Survey tempat Penelitian	■	■	■	■																
2.	Melakukan Penelitian					■	■														
3.	Mencari Data					■	■	■	■												
4.	Membuat Proposal					■	■	■	■												
5.	Seminar									■											
6.	Revisi																				
7.	Peneltian Lapangan																				
8.	Bimbingan																				
9.	Sidang																				

