

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pengembangan usaha atau pengembangan bisnis pada masa seperti ini memiliki potensi yang besar dalam meningkatkan pendapatan, untuk menjaga keberlangsungan dan memenuhi kebutuhan hidup. Dalam mencapai suatu keberhasilan usaha ditengah persaingan bisnis yang semakin meningkat dibidang usaha dan perdagangan khususnya bagi usaha berskala kecil dan menengah. Maka dari itu perusahaan dituntut untuk melakukan berbagai cara untuk meningkatkan daya saing agar dapat memenuhi kebutuhan pasar sehingga mampu bersaing dengan perusahaan yang lain. Perusahaan harus meningkatkan mutu serta kualitas kemampuan dalam berbisnis agar keberhasilan perusahaan dapat terwujud.

Pertumbuhan yang sangat pesat dalam segala bidang yang mengakibatkan tumbuhnya industri terutama di kota-kota besar telah menyebabkan adanya perubahan yang signifikan dalam pola kehidupan masyarakat di wilayah tersebut. Pada kenyataannya Kota Bandung memiliki peran penting dalam perekonomian Jawa Barat.

Kota Bandung dikenal dengan kota penuh kreativitas sehingga tidak heran jika Kota Bandung menjadi kota sejuta kreativitas dengan tempat wisata yang menarik dan mampu menarik daya kunjung wisatawan untuk berlibur dan

menghabiskan akhir pekan di Kota Bandung. Salah satu wisata Kota Bandung yang wajib dikunjungi yaitu salah satu sentra industrinya yang beraneka ragam dengan segala kreativitas dan inovasi yang terus berkembang.

Sentra industri adalah pengelompokan industri-industri dalam bidang yang sama atau berkaitan erat dengan industri tersebut dalam suatu wilayah tertentu. Sentra industri tertentu tentu berperan penting dalam pembangunan ekonomi di Indonesia. Terdapat banyak sentra industri yang terdaftar di Indonesia khususnya di kabupaten Bandung. Sentra industri di Kota Bandung merupakan sentra industri yang cukup maju dan dapat mengurangi pengangguran karena penyerapan tenaga kerja yang cukup banyak. Seperti yang terdapat pada Dinas Koperasi UKM & Perindustrian Perdagangan Kota Bandung menyebutkan bahwa sentra berpotensi yang terdaftar adalah sebagai berikut :

***Tabel 1. 1***

***Sentra Industri Kota Bandung***

No	Nama - Nama Sentra Industri
1	Sentra Industri Rajut di Binongjati
2	Sentra Industri Rajut di Margasari
3	Sentra Industri Pakaian Bayi di Hantap
4	Sentra Industri Pakaian Anak di Pagarsih
5	Sentra Industri Tas di Kebonlega
6	Sentra Industri Jeans di Cihampelas
7	Sentra Industri Pakaian Jadi di Cigondewah
8	Sentra Industri Produk Textile di Cigondewah
9	Sentra Industri Sepatu di Cibaduyut
10	Sentra Industri Sablon Kaos di Suci
11	Sentra Industri Telur Asin di Derwati

12	Sentra Industri Ikan Pindang di Cijaura
13	Sentra Industri Opak di Cigondewah
14	Sentra Industri Roti di Kopo
15	Sentra Industri Tahu di Cibuntu
16	Sentra Industri Tempe dan Oncom di Situsaeur
17	Sentra Industri Gorengan Tempe di Leuwipanjang
18	Sentra Industri Kerupuk Palembang di Madesa
19	Sentra Industri Boneka di Warung Muncang
20	Sentra Industri Boneka di Sukamulya
21	Sentra Industri Knalpot di Sadakeling
22	Sentra Industri Suku Cadang di Kiaracondong
23	Sentra Industri Oven di Cimindi
24	Sentra Industri Sikat dan Sapu di Cibiru
25	Sentra Industri Kasur di Cigondewah
26	Sentra Industri Peralatan Dapur di Warung Muncang
<b>27</b>	<b>Sentra Industri Percetakan di Pagarsih</b>
28	Sentra Industri Bengkel Las & Bubut di Jl. Bogor
29	Sentra Industri Las Ketok di Karasak
30	Sentra Industri Kusen di Astana Anyar

Sumber: Dinas Koperasi UMKM dan Perindustrian Perdagangan Kota Bandung

UMKM di Kota Bandung mempunyai peran yang penting dalam penyerapan tenaga kerja dan juga peningkatan kesejahteraan masyarakat Kota Bandung. Salah satu sentra industri yang berada diluar potensi yaitu Sentra Percetakan Pagarsih Bandung. Termasuk dalam Sentra Industri Kreatif Bandung. Sentra Industri Percetakan Pagarsih fokus pada jasa percetakan dengan berbagai macam produk seperti souvenir gift card, undangan, buku yasin, dll. Dalam Data terdapat banyak pengusaha yang mendirikan usaha percetakan di pagarsih dengan total kurang lebih 63 pengusaha.

Setelah melakukan survey ketempat percetakan Pagarsih dan berdasarkan data yang tercatat pada Kelurahan Cibadak Kecamatan

Astanaanyar bahwa pengusaha yang mendirikan usaha percetakan sebanyak 63 pengusaha. Mengalami penurunan baik karena pemilik toko pindah atau karena memilih usaha yang lain. Jika dilihat lebih jelas pros produksi disana sangat padat dan sibuk, ini berarti proses produksi Percetakan Pagarsih sangatlah aktif. Usaha percetakan ini sudah ada sejak tahun 90-an dan usaha yang dijalankan pun turun temurun. Meskipun turun temurun tetapi banyak yang mendirikan usaha ini mulai dari nol. Hal ini menjelaskan bahwa berwirausaha dapat berjalan dengan keyakinan dan komitmen yang dimiliki oleh seorang dalam mengembangkan usahanya. Dan memiliki motivasi agar dapat terus mengembangkan usahanya jauh lebih luas dan lebih besar lagi, dan sebagai seorang pengusaha harus siap menghadapi dan mampu mengambil resiko atas apa yang telah dijalankan.

Dari penjelasan tersebut penulis melakukan survey awal dengan membagikan kuisisioner kepada 30 pelaku usaha pada Percetakan Pagarsih Bandung dengan hasil sebagai berikut :

***Tabel 1. 2***

***Survey Awal Karakteristik Wirausaha***

No	Pertanyaan	Jawaban	
		Iya	Tidak
1	Apakah pelaku usaha sudah merasa percaya diri terhadap usaha yang dijalankan	23 (76,7%)	7 (23,3%)
2	Apakah pelaku usaha mementingkan tugas usahanya	19 (63,3%)	11 (36,7%)
3	<b>Apakah pelaku usaha memiliki ide baru dalam menjalankan usaha</b>	<b>10 (33,3%)</b>	<b>20 (66,7%)</b>
4	Apakah pelaku usaha siap mengambil resiko pada usaha yang anda jalankan	12 (40%)	18 (60%)

5	Apakah pelaku usaha sudah melakukan kegiatan yang akan berdampak pada keberhasilan usahanya	16 (53,3%)	14 (46,7%)
6	Apakah Pelaku usaha selalu memikirkan tentang masa depan usaha yang anda jalankan saat ini	18 (60%)	12 (40%)

Dilihat dari tabel 1.2 hasil survey pada point 3 menunjukkan sebagian besar pelaku usaha menanggapi dengan persentase “Ya” sebesar 33,3% dan “Tidak” sebesar 66,7% bahwa mereka tidak memiliki ide baru dalam menjalankan usahanya. Karena dengan ide yang sebelumnya sudah terjadi susah ditangani oleh pemilik usaha, dengan adanya ide baru tersebut pesanan yang masuk ke pelaku usaha semakin banyak dan pengusaha merasa kewalahan karena pesanan yang meningkat. Dengan meningkatnya pesanan dengan pegawai yang terbatas pemilik usaha tidak dapat mengatasi hal tersebut, pemilik usaha tidak memiliki banyak karyawan dikarenakan takut jika karyawan baru tidak dapat memahami bahan yang berkualitas dan bahan apa saja yang harus digunakan, meskipun pemilik usaha akan mengajarnya pemilik usaha tidak yakin pegawai baru itu akan benar-benar dapat memahami akan hal tersebut. Meskipun tidak mengeluarkan ide baru dalam menjalankan usahanya, tetapi pemilik usaha yakin bahwa dengan desain dan kualitas dari produk yang dia miliki sebelumnya masih banyak pelanggan yang akan memakai jasanya dan mempercayai mengenai produknya.

Karakteristik Wirausaha sangat dibutuhkan terutama dalam mencapai sebuah tujuan hingga dapat memperoleh keberhasilan dalam usahanya. Karena dengan memiliki pola fikir yang kreatif dan inovatif hal

ini menjadi pengaruh dalam tercapainya keberhasilan usaha. Di Sentra Percetakan ini untuk dapat terus berkembang kedepannya diperlukan ide-ide baru dan harus berani mengambil terobosan baru. Sehingga akan menjadikan usahanya memiliki strategi tersendiri dalam pengoperasiannya dan tercapainya tujuan dari usahanya.

Menurut Ardiansyah (2017:45-60) dalam Silalahi (2021) menjelaskan bahwa karakteristik kewirausahaan yang terdiri dari pengetahuan tentang usaha yang baik, imajinasi, pengetahuan yang nyata tentang usahanya, berkreasi, selalu memikirkan masa depan usahanya, pandai dalam berhitung dan kemampuan untuk berkomunikasi dengan baik.

Para pelaku usaha sebaiknya dapat menciptakan sebuah ide baru dalam menjalankan usahanya, agar dapat tercipta keberhasilan pada usahanya tersebut. Sebagian pelaku usaha hanya memproduksi produk yang telah ada saja, dan tidak ingin membuat terobosan baru dalam membuat produknya.

**Tabel 1. 3**  
**Survey Awal Motivasi**

No	Pertanyaan	Jawaban	
		Iya	Tidak
1	Apakah dengan mengalami kemajuan usaha pemilik usaha semangat dalam menjalankan usaha	17 (56,7%)	13 (43,3%)
2	<b>Apakah pelaku usaha mendapatkan keuntungan yang sesuai dengan apa yang diharapkan dalam menjalankan usaha</b>	<b>11 (36,7%)</b>	<b>19 (63,3%)</b>
3	Apakah pelaku usaha mampu bertanggungjawab atas usaha yang dijalankan	20 (66,7%)	10 (33,3%)
4	Apakah pelaku usaha menjalankan usahanya sesuai dengan apa yang diimpikan	18 (60%)	12 (40%)
5	Apakah lingkungan kerja yang nyaman dapat meningkatkan semangat kerja pelaku usaha dan karyawan	20 (66,7%)	10 (33,3%)

Dilihat dari tabel 1.3 hasil survey awal mengenai kemampuan usaha. Pada point 2 dengan persentase menjawab ‘Ya’ 36,7% dan 63,3% menjawab ‘Tidak’, sebagian besar pelaku usaha menanggapi bahwa mereka belum mendapatkan keuntungan sesuai dengan apa yang mereka inginkan. Karena setelah terimbas pandemi pemilik usaha belum mendapatkan keuntungan yang stabil lagi seperti tahun sebelumnya. Pada saat ini, pengusaha masih merintis kembali bisnisnya dari awal dan menyeimbangkan kembali pendapatan yang didapatkan agar sama seperti tahun sebelum adanya covid dimana pengusaha mendapatkan keuntungan yang lebih banyak.

Dalam pernyataan tersebut menerangkan bahwa motivasi dalam mendapatkan keuntungan yang diinginkan oleh pemilik usaha sangat dibutuhkan dalam menjalankan usahanya kembali, untuk memajukan kembali usaha yang sebelumnya terhenti untuk itu pengusaha agar dapat

mencapai keberhasilan harus memiliki semangat yang tinggi dan keyakinan agar dapat mencapai keberhasilan dalam usaha. Motivasi akan timbul ketika mereka rajin mencari informasi mengenai bagaimana berwirausaha dan menghadapi pesaing .

Menurut Muhamammad Iffan (2018:208) motivasi wirausaha dan niat wirausaha yang menentukan faktor kesuksesan dalam berwirausaha. Selain itu, Motivasi wirausaha memiliki peran yang penting dalam berwirausaha. Jadi untuk mencapai sebuah keberhasilan dalam usaha pemilik usaha harus memiliki motivasi usaha yang tinggi untuk mendapatkan keuntungan yang diharapkan oleh pengusaha.

***Tabel 1. 4***

***Survey Awal Kemampuan Usaha***

No	Pertanyaan	Jawaban	
		Iya	Tidak
1	Apakah pelaku usaha bisa mengetahui arah usaha yang dijalankan	17 (56,7%)	13 (43,3%)
2	Apakah pelaku usaha memiliki pengetahuan dalam melakukan proses mencetak pada usahanya	27 (90%)	3 (10%)
3	Apakah pelaku usaha sudah terampil dalam menjalankan usahanya	20 (66,7%)	10 (33,3%)
4	Apakah pelaku usaha dapat mengendalikan emosinya ketika mendapatkan pelanggan yang banyak mengkritik mengenai produk	19 (63,3%)	11 (36,7%)
5	<b>Apakah pelaku usaha dapat memanfaatkan pemasaran dengan baik</b>	<b>12 (40%)</b>	<b>18 (60%)</b>

Dilihat dari tabel 1.4 hasil survey awal mengenai kemampuan usaha. Pada point 5 dengan persentase .. menjawab ‘Ya’ 40% dan 60% menjawab ‘Tidak’, sebagian pelaku usaha tidak mampu memanfaatkan pemasaran



yang baik, maksudnya adalah sebagian pelaku usaha belum mampu memanfaatkan pasar dengan baik. Seorang pelaku usaha belum mampu melihat peluang besar dalam memasarkan produknya, seperti jika hal tersebut terjadi karena pelaku usaha tidak menguasai internet dengan baik. Banyak pelaku usaha yang gaptek akan teknologi zaman sekarang, agar usahanya tetap bertahan pelaku usaha memanfaatkan whatsapp. Jadi jika ada pelanggan baru yang datang pelaku usaha memberikan kartu nama agar jika ada pelanggan yang akan menggunakan jasanya dapat menghubungi melalui nomor yang tertera didalam kartu nama tersebut.

Menurut Hendro (2005) dalam Almaidah,dkk (2019), kemampuan yang harus dimiliki wirausaha adalah kemampuan : dasar, konseptual, hubungan manusiawi yang baik, mengambil keputusan dengan bijak, memanfaatkan waktu sebaik mungkin dan teknologi.

Dengan kemampuan pebisnis dalam menggunakan teknologi, maka pemilik usaha akan mendapatkan jauh lebih banyak pelanggan. Maka dengan begitu pemilik usaha harus memiliki kemampuan yang baik agar dapat memanfaatkan teknologi dengan baik. Didasari dengan motivasi dalam menjalankan usaha maka pengusaha akan menguasai teknologi dengan baik dan mudah. Lalu ketika terjadi masalah besar pemilik usaha harus mampu menghadapinya dengan pemikiran yang jernih walaupun banyak hambatan-hambatan ketika dalam menghadapinya.

Karena ada beberapa pelaku usaha yang masih belum memiliki jiwa pemasaran yang baik dan pemilik usaha belum dapat menggunakan

kecanggihan teknologi dengan baik. Oleh karena itu kemampuan dapat memanfaatkan teknologi dan dapat memanfaatkan waktu dengan baik, pelaku usaha dapat mencapai sebuah keuntungan dan dapat mencapai keberhasilan dalam usaha yang dijalankannya.

**Tabel 1. 5**  
**Survey Awal Keberhasilan Usaha**

No	Pertanyaan	Jawaban	
		Iya	Tidak
1	Apakah anda yakin bahwa jumlah penjualan dapat mengalami peningkatan	17 (56,7%)	13 (43,3%)
2	Apakah anda mampu menghadapi segala hambatan dalam menjalankan usaha	18 (60%)	12 (40%)
3	Apakah pelaku usaha menambah pekerja dalam melakukan proses produksi	15 (50%)	15 (50%)
4	Apakah pelanggan semakin bertambah pada saat ini ?	16 (53,3%)	14 (46,7%)
5	<b>Apakah anda akan melakukan membuka cabang untuk perluasan usaha</b>	<b>10 (33,3%)</b>	<b>20 (66,7%)</b>

Dilihat dari tabel 1.5 hasil survey awal mengenai kemampuan usaha. Pada point 5 dengan persentase menjawab ‘Ya’ 33,3% dan 66,7% menjawab ‘Tidak’, sebagian pelaku usaha disini belum ingin untuk membuka cabang baru dikarenakan takut tidak terpantau, karena tidak semua orang dapat mengatasi dan mengetahui hal detail mengenai produk yang akan digunakan untuk mencetak jadi pengusaha untuk saat ini sebagian pengusaha tidak ingin membuka cabang baru, dan sebagian pengusaha ingin membuka cabang baru agar usaha yang dijalankan lebih berkembang.

Menurut Algifari (2003) dalam Almaidah,dkk (2019) menyatakan bahwa keberhasilan usaha ditunjukkan dari pemilik usaha memaksimalkan proses produksi yang mengenai memaksimalkan secara teknis dan ekonomis. Agar tercapainya sebuah usaha pengusaha harus memaksimalkan proses produksi secara teknis atau ekonomis untuk meningkatkan omzet penjualan perusahaan, dan untuk membuka sebuah cabang perusahaan baru.

Berdasarkan dari penjelasan diatas dapat disimpulkan yaitu Karakteristik Wirausaha, Motivasi dan Kemampuan Usaha tidak sepenuhnya ada dalam pengaplikasian proses untuk mengembangkan usaha ini agar bisa terus berkembang dan maju, maka penulis bermaksud untuk membuat penelitin mengenai “Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Motivasi dan Kemampuan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Sentra Percetakan Pagarsih bandung”.

## **1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah**

### **1.2.1 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan pada latar belakang penelitian yang berkaitan dengan Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Motivasi dan Kemampuan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah yang akan dibahas:

1. Sentra Percetakan Pagarsih Bandung sebagian pelaku usaha tidak ingin mengeluarkan ide baru pada usahanya

2. Sentra Percetakan Pagarsih Bandung sebagian pelaku usaha tidak mendapatkan keuntungan sesuai dengan yang diharapkan oleh pelaku usaha
3. Sentra Percetakan Pagarsih Bandung sebagian pelaku usaha tidak bisa memanfaatkan pemasaran yang baik
4. Sentra Percetakan Pagarsih Bandung sebagian pelaku usaha tidak ingin membuka cabang baru.

### **1.2.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah diatas dapat dirumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Karakteristik Wirausaha, Motivasi, Kemampuan Usaha dan Keberhasilan Usaha Pada Sentra Percetakan Pagarsih Bandung.
2. Apakah Karakteristik Wirausaha berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha Pada Sentra Percetakan Pagarsih Bandung secara parsial.
3. Apakah Motivasi berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha Pada Sentra Percetakan Pagarsih Bandung secara parsial.
4. Apakah Kemampuan Usaha berpengaruh Keberhasilan Usaha Pada Sentra Percetakan Pagarsih Bandung secara parsial.
5. Seberapa besar pengaruh Karakteristik Wirausaha, Motivasi dan Kemampuan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha secara simultan.

### **1.3 Tujuan Penelitian**

#### **1.3.1 Maksud Penelitian**

Maksud penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Motivasi dan Kemampuan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Sentra Percetakan Pagarsih Bandung.

#### **1.3.2 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah :

1. Menentukan Gambaran Karakteristik Wirusaha, Motivasi Dan Kemampuan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Sentra Percetakan Pagarsih Bandung.
2. Menentukan Besarnya Pengaruh Karakteristik Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Secara Parsial Pada Sentra Percetakan Pagarsih Bandung
3. Menentukan Besarnya Pengaruh Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Secara Parsial Pada Sentra Percetakan Pagarsih Bandung.
4. Menentukan Besarnya Pengaruh Kemampuan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Secara Parsial Pada Sentra Percetakan Pagarsih Bandung.
5. Menentukan Besarnya Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Motivasi Dan Kemampuan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Secara Simultan Pada Sentra Percetakan Pagarsih Bandung.

## **1.4 Kegunaan Penelitian**

### **1.4.1 Kegunaan Teoritis/Akademis**

Dari hasil penelitian ini penulis mengharapkan dapat berguna bagi pihak-pihak yang berkepentingan yaitu penelitian ini sebagai bahan masukan bagi pihak Pelaku Usaha Percetakan Pagarsih atau bahan analisis dalam mengetahui Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Motivasi dan Kemampuan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Percetakan Pagarsih Bandung.

### **1.4.2 Kegunaan Praktis/Empiris**

#### **1. Bagi Penulis**

Hasil penelitian ini merupakan pengalaman berwirausaha dan mengembangkan suatu usaha dimana penulis menambah wawasan mengenai Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Motivasi dan Kemampuan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Percetakan Pagarsih Bandung.

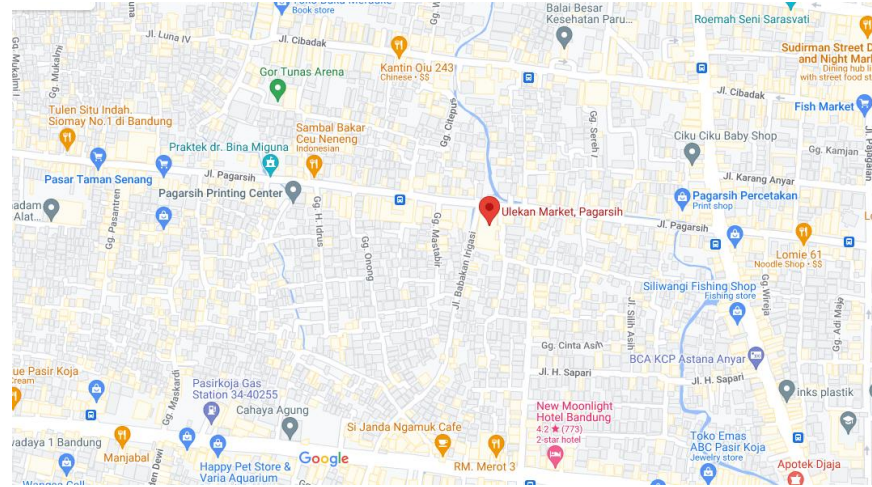
#### **2. Bagi Peneliti Lain**

Hasil penelitian ini berguna untuk peneliti lain dalam menambah ilmu dan sumber penelitian yang berguna bagi peneliti lain.

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

### **1.5.1 Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian dan pengumpulan data yang dilakukan penulis bertempat di Sentra Percetakan Pagarsih Kl. Pagarsih Gg. Pelita RT 02 RW 02 Kel. Cibadak Kec. Astanaanyar Bandung.



**Gambar 1. 1 Percetakan Pagarsih**

**1.5.2 Waktu Penelitian**

**Tabel 1. 6 Waktu Penelitian**

No	Kegiatan Penelitian	April				Mei				Juni				Juli				Agustus				September			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Persiapan Judul	█	█																						
2	Melakukan Penelitian			█																					
3	Mencari Data				█																				
4	Membuat Proposal					█																			
5	Seminar						█																		
6	Revisi							█																	
7	Penelitian Lapangan							█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█				
8	Bimbingan							█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█				
9	Sidang																						█		