

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan mewujudkan stabilitas ekonomi nasional (Jogloabang, 2019). Pelaksanaan pembangunan ekonomi harus melibatkan seluruh lapisan masyarakat dan pemerintah dalam mengambil inisiatif pembangunan daerah dengan menggunakan seluruh dukungan sumber daya yang ada dan merancang serta membangun ekonomi daerah. Pujiono (2013)

Perekonomian adalah salah satu faktor kemajuan suatu Negara. Setiap Negara bersaing ketat untuk meningkatkan produktivitas perekonomiannya. Perekonomian Indonesia saat ini menempati urutan ke 17 di dunia. Di Indonesia sendiri, Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat besar terhadap pertumbuhan ekonomi nasional. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah sektor ekonomi nasional yang paling strategis dan menyangkut hajat hidup orang banyak sehingga menjadi tulang punggung perekonomian Nasional. UMKM juga merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar

dalam perekonomian di Indonesia dan telah terbukti menjadi kunci pengaman perekonomian Nasional dalam masa krisis ekonomi serta menjadi desiminotor pertumbuhan ekonomi pasca krisis

Keberanian Mengambil Resiko harus dimiliki oleh seorang wirausaha dalam menjalankan usahanya. Menurut Suryana (2013) Dalam Jurnal Galih dan Eni (2018) Wirausahawan adalah orang yang lebih menyukai usaha - usaha yang lebih menantang untuk mencapai keberhasilan atau kegagalan dari pada usaha yang kurang menantang dan Seorang wirausaha menghindari situasi resiko yang rendah ksarena tidak ada tantangan dan menjauhi resiko yang tinggi karena ingin berhasil.

Menurut Mangkunegara (2011) mengemukakan bahwa Motivasi berprestasi, suatu dorongan dalam diri seseorang untuk melakukan atau mengerjakan suatu kegiatan atau tugas dengan sebaik-baiknya agar mencapai prestasi dengan predikat terpuji. Sedangkan Munandar (2014) motivasi berprestasi merupakan dorongan yang kuat untuk berhasil, dimana individu hanya berfokus untuk mengejar prestasi dari pada imbalan terhadap keberhasilan, individu juga akan lebih bersemangat untuk melakukan sesuatu yang lebih baik dan selalu menyelesaikan tugas dan tanggung jawabnya.

Menurut Arjuna Rizaldi (2017) motivasi adalah usaha yang mampu mendorong atau menciptakan kegairahan kerja seseorang agar dapat memenuhi kebutuhannya. Motif merupakan suatu dorongan kebutuhan dalam diri seseorang yang perlu dipenuhi agar seseorang tersebut dapat menyesuaikan diri dalam

lingkungannya, sedangkan motivasi adalah dorongan yang timbul dari dalam diri seseorang agar mampu mencapai tujuan dari motifnya

Seseorang yang memiliki motivasi berprestasi tinggi cenderung lebih mudah dalam mencari solusi untuk memecahkan masalah yang dihadapi. Mereka yang memiliki motivasi berprestasi lebih bertindak kreatif dengan mencari cara baru untuk menuntaskan tugas seefektif dan seefisien mungkin.

Keberlanjutan usaha adalah sebuah kondisi disaat perusahaan memiliki kecukupan dana untuk menjalankan dan mengembangkan usahannya. Keberlanjutan usaha selalu berkaitan dengan kebangkrutan. Tujuan keberlanjutan usaha dapat diartikan sebagai maksimasi dari kesejahteraan badan usaha yang merupakan nilai sekarang badan usaha itu terhadap prospek masa depannya.

Nilai jangka panjang tersebut dapat ditingkatkan dengan konsisten dan stabil dalam performa bisnis yang dapat mengimplementasikan nilai ekonomi, social, dan lingkungan (Trimagnus, 2019). Menurut (Widayanti et al., 2017) keberlanjutan usaha adalah suatu kestabilan dari keadaan usaha, yang mana keberlangsungan adalah sistem berlangsungnya usaha yang mencakup pertambahan, kelanjutan dan pendekatan untuk melindungi kelangsungan usaha dan ekspansi usaha.

Fatoki (2014) dalam penelitiannya mengatakan bahwa pertumbuhan bisnis dan cara mengukurnya biasanya didefinisikan dan diukur dengan menggunakan absolute atau relative, perubahan dalam penjualan, aset, kerja, produktifitas, keuntungan

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.

Alasan penulis memilih tempat penelitian pada UMKM karena mereka memiliki keunikan dan kontinuitas yang terus terjaga sehingga tak kalah bersaing dengan produk global. Para pelaku usaha inilah yang turut menopang perekonomian nasional, baik di masa krisis maupun pascapandemi.

Kendala yang ada di UMKM adalah minimnya modal para pelaku usaha yang mengakibatkan kegiatan produksi menjadi terhambat. Sehingga menyebabkan keuntungan yang diperoleh pun kurang optimal.

Untuk itu peneliti ingin melakukan penelitian pada usaha mikro kecil dan menengah yang bergerak di bidang kuliner yang ada di Kota Bandung, Kecamatan Coblong. Berikut UMKM di Kecamatan Coblong.

Gambar 1. 1

Jumlah Unit UMKM di Kecamatan Coblong 2021

DATA UMKM

DATA PELAKU YANG TERDAFTAR DI DINAS KOPERASI DAN USAHA KECIL DAN MENENGAH KOTA BANDUNG

No	KECAMATAN	Total	Total Tenaga Kerja	Kuliner	Fashion	Handicraft	Jasa	Perdagangan	Lainnya
1	Cipaganti	295	142	114	35	1	5	116	24
2	Dago	22	38	12	4	1	1	4	0
3	Lebak gede	11	15	8	1	0	1	1	0
4	Lebak Siliwangi	74	101	30	0	0	6	38	0
5	Sadang serang	27	33	15	2	1	1	6	2
6	Sekeloa	29	64	19	3	2	1	3	1
	TOTAL	458	393	198	45	5	15	168	27

Sumber : <https://sirkuit.bandung.go.id/dataumkm/kecamatan/COBLONG/ya>

Berdasarkan table gambar di atas pada tahun 2021 pelaku usaha UMKM berjumlah 198 pada sector kuliner. Pada sector fashion berjumlah 45 pelaku usaha. Lalu, pada sector handicraft berjumlah 5 pelaku usaha. Pada sector jasa berjumlah 15 pelaku usaha, dan pada sector perdagangan berjumlah 168

Berdasarkan penjelasan sebelumnya, untuk melihat kondisi sebenarnya mengenai motivasi berprestasi pada UMKM Makanan dan Minuman dilakukan pra-survey untuk dengan menyebarkan survey sementara kepada 37 responden kepada pengusaha UMKM Makanan dan Minuman dengan menyebarkan kuisisioner awal, Mengenai variable yang diteliti. Berikut ini hasil survey awal Motivasi Berprestasi

Tabel 1. 2

Kuesioner Awal Motivasi Beprestasi

Motivasi Berprestasi		Hasil Survey Awal			
No	Pertanyaan	Ya	Presentase	Tidak	Presetase
1	Saya merasa usaha yang saya tekuni seseuai passion	23	62%	14	38%
2	Saya selalu merasa mampu dalam menjalani usaha yang saya jalankan	28	75%	9	25%
3	Apakah anda selalu berusaha dengan gigih untuk mencapai tujuan ketika menjalankan usaha	25	67%	12	33%
4	Apakah anda mampu menjalankan usaha sesuai dengan kemampuan yang saya miliki	11	30%	26	70%
5	Apakah anda mampu mengatasi kesulitan dalam berwirausaha?	14	38%	23	62%
6	Apakah saat ini anda memiliki minat dan tujuan unttuk mengembangkan skala usaha anda?	26	70%	11	30%

Sumber: Data diolah dari hasil kuesioner awal terhadap 37 responden pada UMKM Makanan dan Minuman Kota Bandung

Berdasarkan hasil kuisisioner awal tentang Motivasi Berprestasi Tabel 1.2 di atas diperoleh bahwa 70% pelaku usaha tidak mampu menjalankan usaha sesuai dengan kemampuan yang dimilikinya. Hal ini mengindikasikan bahwa pelaku usaha mengalami kesulitan dalam menjalankan usaha, dikarenakan kemampuan yang dimiliki oleh para pelaku usaha UMKM kurang dalam melakukan inovasi dalam menjalankan usahanya. Dari survey awal di atas diperoleh 62% mengalami

kesulitan dalam berwirausaha. Hal ini mengindikasikan bahwa para pelaku usaha UMKM mengalami kesulitan dalam mengembangkan usaha yang dijalankannya. Karena kurangnya pengetahuan dalam dunia digital yang setiap harinya maju dan canggih. Dikarenakan dunia digital saat ini memiliki manfaat untuk perkembangan dunia usaha.

Dari fenomena di atas penulis melakukan survey awal dengan melakukan pembagian kuesioner secara langsung kepada 37 pelaku usaha UMKM di Kecamatan Coblong mengenai variabel Motivasi Berprestasi.

Tabel 1. 3 Kuesioner Awal Keberanian Mengambil Resiko

Keberanian Mengambil Resiko		Hasil Survey Awal			
No	Pertanyaan	Ya	Presentase	Tidak	Presentase
1	Apakah anda seseorang yang berani dalam mengambil resiko untuk usaha yang sedang anda jalani?	30	81%	7	19%
2	Apakah anda siap dengan resiko seperti kebangkrutan pada usaha anda?	12	33%	25	67%
3	Apakah anda memiliki rencana cadangan ketika rencana awal anda tidak berjalan dengan lancar?	13	36%	24	64%
4	Apakah anda kesulitan dalam menjalankan usaha anda?	11	30%	26	70%
5	Apakah anda mampu membuat keputusan penting dalam berwirausaha.?	28	75%	9	35%

Sumber:
Data
diolah
dari hasil

kuisisioner awal terhadap 37 responden pada UMKM Makanan dan Minuman Di Kota Bandung

Berdasarkan hasil kuisisioner awal tentang Keberanian Mengambil Resiko Tabel 1.3 di atas diperoleh bahwa 67% pelaku usaha mengalami ketakutan dalam kebangkrutan diusahanya. Para pelaku usaha kurang fokus dalam pengembangann produk, dikarenakan kebutuhan konsumen dan pelaku usaha yang terlalu fokus dalam pengembangan produk akan kehilangan kepekaan terhadap apa yang terjadi didalam persaingan pasar. Berdasarkan hasil surveil di atas diperoleh 64 % pelaku usaha tidak memiliki rencana cadangan dalam

usahanya. Hal ini mengindikasikan bahwa pelaku usaha belum merencanakan usahanya dengan baik dikarenakan kurangnya komitmen dalam proses pembuatan rencana. Mengembangkan sebuah rencana memang membutuhkan pikiran yang cukup banyak dan menyita waktu. Kebanyakan pelaku usaha beranggapan mereka tidak cukup punya waktu untuk mengikuti proses pembuatan rencana yang cukup panjang.

Dari fenomena di atas penulis melakukan survey awal dengan melakukan pembagian kuesioner secara langsung kepada 37 pelaku usaha UMKM di Kecamatan Coblong mengenai variabel Keberanian Mengambil Resiko

Tabel 1. 4

Kuesioner Awal Komitmen Berwirausaha

Komitmen Berwirausaha		Hasil Survey Awal			
No	Pertanyaan	Ya	Presentase	Tidak	Presentase
1	Apakah anda yakin dan optimis dalam menjalankan bisnis anda?	28	75%	9	25%
2	Apakah anda memiliki tanggung jawab yang tinggi atas usaha yang anda jalankan?	26	70%	12	30%
3	Apakah anda merasa optimis dalam menjalani bisnis anda dalam situasi apapun?	13	36%	24	64%
4	Apakah anda merasa yakin dapat bertahan dalam situasi yang sulit dalam berwirausaha?	25	67%	12	33%
5	Apakah anda dapat bertindak cepat terhadap perubahan teknologi yang terjadi dalam berwirausaha.?	26	70%	11	30%
6	Apakah anda seseorang yang selalu berfikir kritis dalam menjalankan usaha anada?	12	33%	25	67%

Sumber: Data diolah dari hasil kuesioner awal terhadap ... responden pada UMKM Makanan dan Minuman Di Kota Bandung

Berdasarkan hasil kuisisioner awal tentang Komitmen Berwirausaha Tabel 1.4 di atas diperoleh bahwa 64% pelaku usaha kurang optimis dalam menjalankan usahanya. Hal ini mengindikasikan banyaknya para pelaku usaha yang kurang

percaya diri untuk mengakui bahwa ia memiliki sebuah bisnis.. Hal ini terjadi ketika bisnis yang dijalani belum berkembang. Pelaku usaha dapat melakukan branding terhadap diri sendiri sebagai pengusaha yang menjual produk atau jasa tertentu.

Berdasarkan survey awal di atas, pada poin 6 diperoleh 67% pelaku usaha kurang berfikir kritis terhadap usaha yang sedang dijalani. Hal ini mengindikasikan bahwa para pelaku usaha kurang memperoleh ide – ide segar dan inovasi baru yang terbaik untuk membantu supaya bisnis berjalan lebih baik. Adanya pemikiran yang kritis dapat membantu pengambilan keputusan pada saat melangkah dalam mengarahkan bisnis serta usaha dalam mengembangkan bisnisnya.

Dari fenomena di atas penulis melakukan survey awal dengan melakukan pembagian kuesioner secara langsung kepada 37 pelaku usaha UMKM di Kecamatan Coblong mengenai variabel Komitmen Berwirausaha.

Tabel 1. 5

Kuesioner Awal Keberlanjutan Usaha

Keberlanjutan Usaha		Hasil Survey Awal			
No	Pertanyaan	Ya	Presentase	Presentase	Tidak
1	Apakah anda mengalami peningkatan penjualan dalam usaha anda?	18	48%	19	52%
2	Apakah anda berorientasi ke masa depan untuk usaha anda?	23	62%	14	24%
3	Apakah keuntungan yang anda dapatkan sesuai dengan yang anda targetkan	16	44%	21	56%
4	Apakah anda seseorang yang efisien dalam membeli barang produksi usaha anda?.	24	64%	13	36%
5	Apakah anda mampu menambah tingkat profit dalam usaha anda?	23	62%	14	38%

Sumber: Data diolah dari hasil kuesioner awal terhadap ... responden pada UMKM Makanan dan Minuman Di Kota Bandung

Berdasarkan hasil kuisisioner awal tentang Keberlanjutan Usaha Tabel 1.5 di atas diperoleh bahwa 52% pelaku usaha mengalami penurunan penjualan dalam usahanya. Hal ini mengindikasikan bahwa pelaku usaha mengalami volume penjualan yang tidak selalu naik. Selain itu pelaku usaha kurang dalam melakukan inovasi memperluas pasar dan keterbatasan sumber modal yang ada.

Dari survey awal di atas diperoleh 56% pelaku usaha tidak memperoleh keuntungan yang ditargetkan. Hal ini mengindikasikan bahwa keuntungan pelaku usaha tidak selalu meningkat, melainkan tidak menentukan naik maupun

turunnya, di tentukan dengan adanya penurunan atau peningkatan dari jumlah pelanggan ataupun jumlah transaksi.

Dari fenomena di atas penulis melakukan survey awal dengan melakukan pembagian kuesioner secara langsung kepada 37 pelaku usaha UMKM di Kecamatan Cobleng mengenai variabel Keberlanjutan Usaha

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah ditulis peneliti memberikan identifikasi masalah yang akan dijadikan penelitian sebagai berikut :

1. Kurangnya pengetahuan pelaku usaha dalam menjalankan usaha, Hal ini disebabkan kurangnya pengetahuan inovasi dan wawasan akan usaha yang sedang dijalani.
2. Kesulitan dalam menjalani usaha. Hal ini disebabkan karena kurangnya pengetahuan dalam dunia digital yang setiap harinya semakin maju dan canggih.
3. Kurangnya Antisipasi dalam resiko kebangkrutan. Hal ini disebabkan kurang fokus dalam pengembangann produk, dikarenakan kebutuhan konsumen dan pelaku usaha yang terlalu fokus dalam pengembangan produk akan kehilangan kepekaan terhadap apa yang terjadi didalam persaingan pasar.

4. Kurang perencanaan yang baik. Hal ini mengindikasikan bahwa pelaku usaha belum merencanakan usahanya dengan baik dikarenakan kurangnya komitmen dalam proses pembuatan rencana.
5. Tidak optimis dalam menjalani usaha disebabkan karena para pelaku usaha yang kurang percaya diri untuk mengakui bahwa ia memiliki sebuah bisnis
6. Kurangnya berfikir kritis dalam menjalani usaha. Pelaku usaha kurang memperoleh ide – ide segar dan inovasi baru yang terbaik untuk membantu supaya bisnis berjalan lebih baik
7. Tidak selalu mengalami kenaikan dalam volume penjualan dan pendapatan biasanya disebabkan karena kurangnya jumlah pelanggan ataupun transaksi setiap hari.
8. Tidak sesuainya target keuntungan dalam menjalani usaha. Hal ini disebabkan keuntungan pelaku usaha tidak selalu meningkat,.

1.2.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana Motivasi Berprestasi, Keberanian Mengambil Risiko

- dan Komitmen Berwirausaha Terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM Makanan dan Minuman di Kecamatan Cobleng
2. Bagaimana tanggapan responden mengenai Motivasi Berprestasi UMKM Makanan dan Minuman di Kecamatan Cobleng
 3. Bagaimana tanggapan responden mengenai Keberanian Mengambil Resiko Terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM Makanan dan Minuman di Kecamatan Cobleng
 4. Bagaimana tanggapan responden mengenai Komitmen Berwirausaha pada UMKM Makanan dan Minuman di Kecamatan Cobleng
 5. Seberapa besar pengaruh Motivasi Berprestasi, Keberanian Mengambil Risiko dan Komitmen Berwirausaha Secara Parsial Maupun Simultan Terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM Makanan dan Minuman di Kecamatan Cobleng

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh informasi dan data yang relevan mengenai Pengaruh Motivasi Berprestasi, Keberanian Mengambil

Risiko, dan Komitmen Wirausaha Terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM Makanan dan Minuman di Kecamatan Cobleng

1.3.2 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui Pengaruh Motivasi Berprestasi, Keberanian Mengambil Risiko dan Komitmen Berwirausaha Terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM Makanan dan Minuman di Kecamatan Cobleng
2. Untuk mengetahui Seberapa besar pengaruh Motivasi Berprestasi Terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM Makanan dan Minuman di Kecamatan Cobleng
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Keberanian Mengambil Risiko Terhadap Keberlanjutan Usaha UKM Makanan dan Minuman di Kecamatan Cobleng
4. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Komitmen Berwirausaha Terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM Makanan dan Minuman di Kecamatan Cobleng
5. Untuk mengetahui seberapa besar Pengaruh Motivasi Berprestasi, Keberanian Mengambil Risiko dan Komitmen Berwirausaha Terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM Makanan dan Minuman di Kecamatan Cobleng

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Praktis

- a. Bagi Peneliti

Hasil Peneliti ini sangat bermanfaat dalam menambah pengetahuan yang lebih luas lagi tentang variable 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 Pengaruh Motivasi Berprestasi, Keberanian Mengambil Risiko, dan Komitmen Wirausaha Terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM Makanan dan Minuman di Kecamatan Cobleng

b. Bagi pihak perusahaan

Hasil Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi para pengusaha UMKM Makanan dan Minuman dalam upaya meningkatkan keberhasilan usaha serta melakukan perbaikan-perbaikan dalam usahanya. Selain itu penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi bahan bagi penelitian selanjutnya

1.5 Lokasi Dan Waktu Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Penelitian dan pengumpulan data dilakukan oleh penulis bertempat di beberapa daerah di Kota Bandung, Jawa Barat. . Lama waktu penelitian ini berlangsung dari bulan Mei sampai dengan bulan Agustus 2022.

1.5.2 Waktu Penelitian

Tabel 1. 6 Waktu Penelitian

No	Uraian	Waktu Kegiatan																											
		Apr				Mei				Jun				Jul				Agst				Spt							
		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	Survey Tempat Penelitian	■	■																										
2	Melakukan Penelitian			■																									
3	Mencari Data				■																								
4	Membuat Proposal				■	■	■	■	■																				
5	Seminar											■																	
6	Revisi												■	■															
7	Penelitian Lapangan														■	■	■												
8	Bimbingan																		■	■	■								
9	Sidang																							■	■				