

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Di era globalisasi ini peningkatan kesejahteraan dan pembangunan saat ini banyak diarahkan pada bidang ekonomi, salah satu unit usaha yang mampu meningkatkan kesejahteraan dan pembangunan di Indonesia adalah Usaha Mikro, kecil dan Menengah (UMKM). Pengalaman di negara-negara maju menunjukkan bahwa UMKM adalah sumber dari inovasi produksi dan teknologi, memicu pertumbuhan wirausaha yang kreatif dan inovatif, menciptakan tenaga kerja yang terampil dan fleksibilitas proses produksi untuk menghadapi pertumbuhan permintaan pasar yang cepat. Industri kecil lebih efisien jika dibandingkan Industri Besar (IB) dalam memenuhi permintaan pasar yang semakin beragam segmentasinya dan semakin spesifik. (Indrawati, 2017).

Keberadaan UMKM berdampak positif bagi perekonomian negara, menurut data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah per Maret 2021, jumlah UMKM telah mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 61,07 persen atau senilai Rp 8.573,89 triliun. Kontribusi yang cukup besar ini sejalan dengan pertumbuhan jumlah industri kecil yang terus meningkat. Oleh karena itu dengan terus meningkatnya jumlah UMKM para pelaku UMKM dituntut untuk mampu bersaing dan mengikuti setiap gerak perubahannya sehingga mengarahkan pelaku usaha dalam terciptanya suatu keberhasilan bagi usahanya.

Dalam membangun sebuah usaha tidak hanya sebatas memiliki modal secara materil, mental seorang wirausahawan juga harus dipersiapkan. Dengan memutuskan untuk menjadi wirausahawan, berarti sudah siap menghadapi segala resiko dan tantangan, termasuk kegagalan atau bahkan kebangkrutan. Oleh karena itu dasar yang harus dimiliki seorang wirausahawan adalah pandai melihat dan memanfaatkan peluang, kreatif dan inovatif, berani mengambil keputusan dan resiko. Menurut Suryana (2017), ada lima unsur dalam jiwa kewirausahaan, yaitu percaya diri, inisiatif, motif berprestasi, memiliki jiwa kepemimpinan, dan berani mengambil resiko.

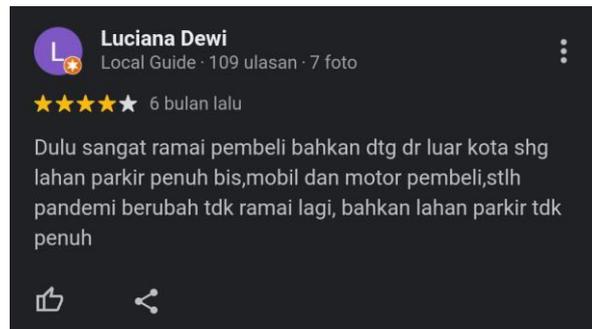
Wirausaha melakukan sebuah proses yang disebut *creative destruction* untuk menghasilkan suatu nilai tambah (*added value*) guna mendapatkan nilai yang lebih tinggi. Sehingga seorang wirausahawan harus memiliki kreativitas dalam dirinya (Dharmawati, 2017). Oleh sebab itu, kreativitas tidak dapat dipisahkan dari wirausahawan dan menjadi salah satu unsur yang harus dimiliki. Kreativitas bagi seorang wirausahawan artinya mampu menciptakan sesuatu yang baru atau sebuah daya cipta. Untuk menghasilkan sebuah kreativitas diperlukan adanya ide, yang dapat muncul dengan melihat dan menganalisis variabel yang berhubungan. Bagi wirausahawan, dengan melihat peluang yang ada disekitar akan muncul ide-ide baru yang langsung ditindaklanjuti, sehingga dapat menjadi sebuah kreativitas.

Jiwa kewirausahaan dan kreativitas ini sangat dibutuhkan untuk menunjang sebuah keberhasilan usaha, karena kewirausahaan melibatkan kemampuan untuk mengidentifikasi peluang, mengambil risiko yang terukur, dan mengelola sumber

daya dengan efektif. Selain itu, kreativitas juga diperlukan karena usaha yang inovatif dan unik memiliki daya tarik yang lebih besar bagi pasar dan dapat membedakan usaha dari pesaingnya. Kreativitas membantu menciptakan ide-ide baru, solusi inovatif, dan strategi pemasaran yang menarik untuk mencapai keberhasilan usaha.

Objek pada penelitian ini adalah sentra sepatu Cibaduyut Bandung, Sebelum banyak bermunculan penjual sepatu seperti saat ini, sentra sepatu cibaduyut pernah berjaya dimasanya. Namun keberadaan sentra sepatu Cibaduyut saat ini berada dalam kondisi yang cukup memprihatinkan, dimana jumlah wisatawan atau pengunjung yang berkunjung ke kawasan wisata belanja atau perdagangan Cibaduyut mengalami penurunan sejak tiga tahun terakhir akibat dari penetapan pasar bebas yang berdampak terhadap keberhasilan pengrajin sepatu Cibaduyut akibat dari banyaknya produk sepatu impor yang membuat minat masyarakat beralih menggunakan sepatu impor serta kawasan sentra sepatu cibaduyut. (Ridwan, 2022)

Faktor pendukung lain mengenai keberhasilan di kawasan sentra sepatu cibaduyut yang hampir meredup di lihat dari ulasan di google rivew seperti gambar dibawah ini



Gambar 1.1 ulasan pembeli

Sumber : google riview pusat sepatu cibaduyut

Menurut Luciana Dewi seorang pembeli sepatu di pusat sepatu cibaduyut mengatakan pada saat pandemic covid 19 sentra sepatu cibaduyut mengalami penurunan penjualan,sebelum terjadinya covid 19 sentra sepatu cibaduyut sangat ramai oleh pembeli tetapi karna faktor terkait pandemi sentra sepatu cibaduyut ini menjadi sepi.

Para pelaku industri sepatu di Cibaduyut juga mengalami kendala bahan baku. Meski masih bisa mengekspor produknya hingga ke luar negeri, namun bahan yang mereka dapatkan masih bergantung impor dari Cina. Akibatnya, sebagian besar pelaku usaha harus gulung tikar karena masalah bahan baku yang sulit didapatkan. (Alhamidi, 2023)



Gambar 1.2 ulasan pembeli

Sumber : google riview pusat sepatu cibaduyut

Menurut Hasna dan hans (2020) seorang pembeli sepatu di pusat sepatu cibaduyut mengatakan produk-produk yang dihasilkan di sentra cibaduyut terkesan biasa-biasa saja di mata konsumen, masih standar, masih hanya mengandalkan satu macam hasil produk yang mereka anggap bagus dan unggul sehingga terkesan monoton tidak ada pilihan produk lain. Para pelaku usaha sepatu Cibaduyut kurang mengikuti model sepatu yang mutakhir, sehingga kurangnya motivasi untuk terus selalu berkembang dalam memproduksi sepatu yang selalu uptodate, dalam segi kreativitas ini seharusnya dapat bersaing di kancah internasional dan tidak mau kalah dengan perusahaan besar lainnya

Menurut Rudiana salah satu pelaku usaha sepatu cibaduyut pada saat melakukan wawancara mengatakan selain itu juga kendala yang di alami oleh para pelaku usaha sepatu cibaduyut ini adalah kendala pemasaran karena, produksi bisa saja terus berjalan setiap hari, namun tidak semua barang laku terjual karena itu para

pelaku senra sepatu cibaduyut ini kurang yakin terhadap penjualannya karena pemasaran yang masih kurang optimal dan ketatnya persaingan, oleh karena itu senra sepatu Cibaduyut harus terus berupaya untuk mengembangkan strategi yang efektif guna membangun, mempertahankan, dan meningkatkan usaha pada bisnis sepatu, tentunya harus didukung oleh jiwa kewirausahaan dan kreativitas yang dimiliki dengan baik

Sehubungan dengan hal itu, peneliti melakukan survey awal dengan menyebarkan kuesioner kepada 30 pengrajin sepatu dicibaduyut tentang jiwa kewirausahaan dan kreativitas terhadap keberhasilan usaha guna untuk mengobservasi dan pengamatan yang akan dijadikan dasar identifikasi masalah yang terjadi yang berkaitan dengan variable yang diteliti.

**Tabel 1. 1 Survey Awal Jiwa kewirausahaan Sentra Industri Sepatu Cibaduyut**

No	Pertanyaan	Jawaban			
		Ya		Tidak	
1	Apakah anda merasa yakin akan berhasil terhadap persaingan dalam usaha yang anda jalankan	14	46,67%	16	53,33%
2	Apakah anda aktif dalam mengikuti pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan wirausaha anda	17	56,67%	13	43,33%
3	Apakah anda memiliki ambisi untuk mencapai pertumbuhan bisnis yang signifikan dalam jangka Panjang	19	63,33 %	11	36,67%
4	Apakah anda memiliki kemampuan untuk membuat keputusan yang tepat saat terjadi permasalahan dalam menjalankan usaha	20	66,66%	10	33,33%
5	Apakah anda berani mengambil resiko dalam memproduksi produk dalam jumlah banyak	11	36,676%	19	63,33 %

Berdasarkan tabel survei awal mengenai jiwa kewirausahaan Sentra Industri Sepatu Cibaduyut kepada pelaku sepatu terdapat 16 responden yang tidak yakin dalam menghadapi persaingan karena banyaknya pesaing para pelaku usaha sepatu impor yang lebih menarik perhatian masyarakat serta terdapat 19 responden yang merasa tidak berani memproduksi dalam jumlah banyak karena kendala pemasaran yang kurang jadi mereka tidak yakin produknya akan terjual habis

**Tabel 1. 2 Survey Awal Kreativitas Sentra Industri Sepatu Cibaduyut**

No	Pertanyaan	Jawaban			
		Ya		Tidak	
1	Apakah anda berani melakukan inovasi produk demi meningkatkan penjualan	11	36,66%	19	63,33%
2	Apakah anda selalu mencari mencari trend terkini untuk mengembangkan produk	8	26,66%	22	73,33%
3	Apakah anda memiliki kemampuan yang cukup untuk beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar	13	43,33%	17	56,66%
4	Apakah anda memiliki rasa optimis ketika menjual produk yang baru	25	83,33%	5	16,66%

Berdasarkan tabel survei awal mengenai kreativitas terdapat 19 responden yang tidak berani melakukan inovasi karena kurang memiliki imajinasi untuk melakukan inovasi produk yang disebabkan oleh Kurangnya anggaran dalam melakukan inovasi produk dan terdapat 22 responden yang kurang memiliki rasa ingin tahu untuk mencari trend pasar karena kurangnya kesadaran tentang perubahan dalam preferensi konsumen serta terdapat 17 responden yang tidak memiliki kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar yang disebabkan oleh rasa takut untuk mengubah strategi atau proses bisnis yang telah para pelaku usaha kuasai selama bertahun tahun.

**Tabel 1. 3 Survey Awal Keberhasilan Usaha Sentra Industri Sepatu Cibaduyut**

No	Pertanyaan	Jawaban			
		Ya		Tidak	
1	Apakah anda selalu optimis dengan peningkatan volume penjualan	11	36,66%	19	65,33%
2	Apakah Anda mampu meningkatkan kualitas produk?	20	66,66%	12	33,33%
3	Apakan anda bisa meningkatkan keuntungan di setiap tahunnya	13	43,33%	17	56,66%
4	Apakah anda secara teratur melakukan riset pasar untuk memahami persaingan	14	46,66%	16	53,33%
5	Apakah anda mengelola akun jiwa kewirausahaan bisnis anda untuk membangun citra yang baik	22	73,33%	9	26,66%

Berdasarkan tabel survei awal mengenai perkembangan usaha di Sentra Industri Sepatu Cibaduyut, terdapat 19 responden yang kurang optimis mengenai peningkatan volume penjualan karena persaingan yang sengit yang membuat mereka tidak mempunyai keyakinan untuk meningkatkan volume penjualan dan terdapat 17 responden yang tidak bisa meningkatkan keuntungan karena masalah operasional seperti biaya produksi yang tingginya efisiensi pemasok bahan baku yang rendah karena masih mengandalkan bahan baku impor serta terdapat 16 responden yang tidak melakukan riset pasar untuk memahami persaingan karena kurangnya kesadaran memahami riset persaingan, mereka beranggapan bahwa mereka sudah mempunyai pengetahuan yang cukup dan terlalu fokus pada upaya internal mereka sendiri.

## **1.1 Identifikasi dan Rumusan Masalah**

### **1.1.1 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian diatas maka permasalahan yang teridentifikasi ialah sebagai berikut:

1. Kurangnya rasa optimis para pelaku usaha sepatu cibaduyut dalam hal persaingan karna sudah banyak sepatu impor yang lebih menarik perhatian masyarakat
2. Para pelaku usaha sepatu cibaduyut tidak berani mengambil resiko jika memproduksi produk dalam jumlah banyak karena pemasaran yang kurang sehingga mereka khawatir produknya tidsk akan habis terjual
3. Para pelaku usaha sepatu Cibaduyut tidak berani melakukan inovasi karena kurang memiliki imajinasi untuk melakukan inovasi produk yang disebabkan oleh Kurangnya anggaran dalam melakukan inovasi produk
4. Kurang memiliki rasa ingin tahu untuk mencari trend pasar karena kurangnya kesadaran tentang perubahan dalam preferensi konsumen
5. Tidak memiliki kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar yang disebabkan oleh rasa takut untuk mengubah strategi atau proses bisnis yang telah para pelaku usaha kuasai selama bertahun tahun.
6. Kurang optimis mengenai peningkatan volume penjualan karena persaingan yang sengit yang membuat mereka tidak mempunyai keyakinan untuk meningkatkan volume penjualan

7. Tidak bisa meningkatkan keuntungan karena masalah operasional seperti biaya produksi yang tingginya dan efisiensi pemasok bahan baku yang rendah karena masih mengandalkan bahan baku impor
8. Tidak melakukan riset pasar untuk memahami persaingan karena kurangnya kesadaran memahami riset persaingan, mereka beranggapan bahwa mereka sudah mempunyai pengetahuan yang cukup dan terlalu fokus pada upaya internal mereka sendiri.

### **1.1.2 Rumusan Masalah**

1. Bagaimana tanggapan responden mengenai jiwa kewirausahaan di Sentra Sepatu Cibaduyut Bandung
2. Bagaimana tanggapan responden mengenai kreativitas di Sentra Sepatu Cibaduyut Bandung
3. Bagaimana tanggapan responden mengenai keberhasilan usaha di Sentra Sepatu Cibaduyut Bandung
4. Seberapa besar pengaruh penggunaan jiwa kewirausahaan dan kreativitas terhadap keberhasilan usaha di Sentra Sepatu Cibaduyut Bandung secara parsial dan simultan

## **1.2 Maksud dan Tujuan Penelitian**

### **1.2.1 Maksud Penelitian**

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh data dan informasi serta mengetahui seberapa besar pengaruh Jiwa kewirausahaan dan Kreativitas terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Sepatu Cibaduyut Bandung

### **1.2.2 Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui bagaimana tanggapan responden mengenai jiwa kewirausahaan di Sentra Sepatu Cibaduyut Bandung
2. Untuk mengetahui bagaimana tanggapan responden mengenai kreativitas di Sentra Sepatu Cibaduyut Bandung
3. Untuk mengetahui bagaimana tanggapan responden mengenai jiwa kewirausahaan di Sentra Sepatu Cibaduyut Bandung
4. Untuk mengetahui besarnya pengaruh penggunaan jiwa kewirausahaan dan kreativitas terhadap keberhasilan usaha Sentra Sepatu Cibaduyut Bandung secara parsial dan simultan

### **1.3 Kegunaan Penelitian**

#### **1.3.1 Kegunaan Praktis**

Dari hasil penelitian ini penulis mengharapkan dapat berguna bagi pihak-pihak yang berkepentingan yaitu penelitian ini sebagai masukan bagi pihak Sentra Sepatu Cibaduyut Bandung dalam mengetahui pengaruh penggunaan jiwa kewirausahaan dan kreativitas terhadap keberhasilan usaha

#### **1.4.2 Kegunaan Akademis**

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

Hasil Penelitian ini merupakan pengalaman berharga dimana penulis dapat menambah wawasan mengenai Pengaruh jiwa kewirausahaan dan kreativitas terhadap keberhasilan usaha



