BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dengan semakin ketatnya pesaingan dibidang usaha dan perdagangan yang ada di Indonesia khususnya bagi usaha yang berskala kecil dan menengah. Maka Perusahaan dituntut untuk melakukan berbagai cara sehingga dapat meningkatkan daya saing dan agar dapat memenuhi kebutuhan pasar sehingga mampu bersaing dengan perusahaan lainnya. Persaingan yang ada di Indonesia semakin meningkat dengan pesat, maka perusahaan harus lebih meningkatkan mutu serta kualitas kompetensi atau kemampuan dan pengetahuan dalam hal berbisnis agar kemampuan perusahaan dalam hal mencapai keunggulan persaingan akan dapat terwujud. Hal tersebut harus diterapkan disegala bidang usaha baik itu usaha yang beskala besar ataupun usaha yang berskala kecil dan menengah.

Pengertian Usaha Kecil Menengah (UKM)Usaha Mikro sebagaimana dimaksud Keputusan Menteri Keuangan No.40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003, yaitu 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. Usaha Mikro dapat mengajukan kredit kepada bank paling banyak Rp.50.000.000,-. Adapula data yang bersumber dari Badan Pusat Statistik yang menyebutkan bahwa jumlah UMKM sampai dengan tahun 2012 adalah sebanyak 56 534 592 unit. Hal tersebut menunjukkan bahwa UMKM mempunyai

perkembangan yang baik, ditandai dengan banyaknya jumlah UMKM yang ada di Indonesia.

Usaha kecil dan menengah (UKM) yang ada di Indonesia menjadi salah satu sumber penting bagi perdagangan produk dan jasa, maka menjadi kesempatan untuk para pedagang khususnya untuk UKM Usaha Kecil Menengah) untuk terus melakukan perkembangan dalam usaha mereka agar dapat unggul dalam persaingan. Dengan terus berubahnya keinginan konsumen maka menjadi tantangan dan kesempatan bagi perusahaan untuk terus berkembang khususnya bagi perusahaan kecil dan menengah. (UKM) adalah bentuk usaha yang mempunyai perkembangan yang baik, karena jumlah UKM yang ada di Indonesia terus mengalami peningkatan, dan merupakan salah satu penyumbang terbesar devisa negara.

Banyaknya UMKM yang berkembang pun terjadi di Kota Bandung, dewasa ini terdapat banyak UMKM yang berdiri dan menawarkan banyak produk yang beraneka ragam dan perkembangannya pun terbilang baik. Berdasarkan data terbaru dari DINAS KOPERASI UKM DAN PERINDUSTRIAN PERDAGANGAN KOTA BANDUNG tahun 2011, terdapat sebanyak 30 Sentra UMKM yang ada di Kota Bandung. Dengan semakin banyaknya pelaku usaha yang ada pada suatu sentra maka dengan sendirinya tercipta persaingan antar sesasam pelaku usaha tersebut yang dalam hal ini yang sama – sama menawarkan produk dan jasa yang hampir serupa.Berbagai macam cara dan strategipun digunakan oleh para pelaku usaha guna memenangkan serta mempertahankan bisnisnya, dalam mewujudkan hal tersebut perusahaan dituntut agar dapat cermat

dalam memilih lokasi usaha yang strategis dan mudah dijangkau oleh para konsumen agar produk yang dipasarkan dapat dengan mudah diterima oleh konsumen.

Jiwa wirausaha adalah jiwa kemandirian untuk mencari sebuah sumber penghasilan dengan cara membuka usaha ataupun menyalurkan kreatifitas yang dimiliki sesorang untuk kemudian dijadikan sebuah lahan untuk mencari penghasilan. Jiwa kewirausahaan yang dimiliki oleh pelaku bisnis merupakan salah satu penentu keberhasilan usaha dalam era globalisasi ini. Seorang wirausahawan dituntut untuk memiliki sifat percaya diri, dan kreatif Jiwa kewirausahaan sangat diperlukan bagi seorang pebisnis, karena untuk bersaing dengan pesaing ataupun untuk menata bagian dalam perusahaan, maka jiwa kewirausahaan sangat berperan terhadap kemajuan usaha yang dilakukan oleh satu pebisnis. Pada hakikatnya, jiwa kewirausahaan adalah mental yang terbentuk dengan proses waktu yang yang panjang atau tidak singkat, namun jika jiwa kewirausahaan telah terbentuk, maka seorang pebisnis atau wirausahawan akan menghasilkan sesuatu yang mempunyai nilai yang berarti bagi diri sendiri dan masyarakat luas.

Untuk mendapatkan keberhasilan usaha tidak hanya jiwa kewirausahaan yang harus dimiliki oleh pengusaha atau pelaku bisnis, akan tetapi lokasi usaha yang strategispun menjadi faktor yang sangat penting. Lokasi usaha adalah tempat bagi seorang pengusaha untuk menjalankan kegiatan operasional usahanya. Dengan adanya lokasi usaha yang strategis, maka secara tidak langsung perusahaan akan lebih mudah untuk mendapatkan keberhasilan usaha yang

diharapkan. Lokasi usaha yang strategis juga akan memudahkan bagi perusahaan untuk menarik konsumen yang lebih banyak. Dengan adanya lokasi usaha yang baik, maka perusahaanpun akan lebih memilki keunggulan dibandingkan dengan para pesaing yang tidak memilki lokasi usaha yang strategis, dengan kata lain perusahaan yang memiliki lokasi usaha yang baik akan lebih dapat bersaing dibandingkan dengan perusahaan yang tidak memilki lokasi usaha yang baik.

Seperti yang terjadi pada salah satu sentra UKM yang ada dikota Bandung yaitu sentra industri sepatu Cibaduyut Bandung. Terletak di Jalan Raya cibaduyut, kecamatan Bojongloa Kidul, Bandung. Fokus sentra ini adalah memproduksi berbagai macam jenis sepatu.Macam-macam produk sepatu yang diproduksi diantaranya seperti Sepatu Keds, Vantofel, sepatu wanita, sepatu anak dll. Terdapat kurang lebih 577 pengrajin sepatu. Kapasitas produksi per tahunnya sebanyak 3.114.022 Pasang dengan nilai investasi Rp. 19 Milyar dan menyerap tenaga pekerja sebanyak 3.008 Orang.

Dalam penelitian kali ini penulis mengadakan penyebaran kuisionerawal, yang dimana penyebaran kuisioner ini mempunyai tujuan untuk mengetahui hal – hal apa saja yang menjadi kekuatan dan kelemahan antar pengusaha sepatu di Sentra UKM di Kawasan Cibaduyut Bandung. Hal tersebut dapat dijelaskan pada tabel berikut :

Tabel 1.1Survei Awal

PERTANYAAN	JAWABAN	
	YA **%**	**TIDAK** **%**
1. Apakahanda selalu optimis dalam melakukan kegiatan usaha anda? ***(Jiwa Kewirausahaan)***	**18** **60%**	**12** **40%**
2. Apakahanda selalu berani mengambil resiko guna mengembangkan usaha anda? ***(Jiwa Kewirausahaan)***	**9** **30%**	**21** **70%**
3. Apakah tempat usaha anda memilki lahan untuk parkir yang memadai? ***(Lokasi Usaha)***	**8** **27%**	**22** **73%**
4. Apakah tempat usaha anda mudah dijangkau oleh konsumen? ***(Lokasi Usaha)***	**24** **80%**	**6** **20%**
5. Apakah dengan adanya usaha anda cukup untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga anda ? ***(Keberhasilan Usaha)***	**10** **33%**	**20** **67%**
6. Apakah kebutuhan karyawan yang bekerja diperusahaan anda sudah dipenuhi oleh perusahaan ? ***(Keberhasilan Usaha)***	**22** **73%**	**8** **27%**

Sumber : data yang diolah 2014

Berdasarkan hasil survei awal yang dilakukan terhadap 30 responden, diperoleh hasil 60% responden pihak perusahaan menjawab bahwa perusahaan selalu optimis dalam melakukan kegiatan usaha, dan 40% responden perusahaan menjawab bahwa mereka tidak selalu optimis dalam melakukan kegiatan usaha. Hal tersebut menunjukkan bahwa kebanyakan dari perusahaan yang ada di sentra industri sepatu cibaduyutmasih memilki rasa percaya diri yang tinggi dalam melakukan usaha mereka dan dalam persaingan usaha yang ada.

Berdasarkan hasil survei awal yang telah dilakukan kepada 30 responden, diperoleh hasil sebesar 70% responden perusahaan yang menyatakan bahwa tidak

selalu berani mengambil resiko guna mengembangkan usaha, dan 30% responden perusahaan menyatakan bahwa selalu berani mengambil resiko guna mengembangkan usaha. Hasil survei tersebut menunjukkan bahwa masih kurang maksimalnya para pelaku usaha yang ada disentra tersebut dalam hal memanfaatkan peluang yang ada yang mana peluang tersebut tentunya membutuhkan keberanian untuk mewujudkannya, sehingga menyebabkan kurang maksimalnya perkembangan usaha yang ada disentra tersebut.

Berdasarkan hasil survei awal yang telah dilakukan kepada 30 responden, diperoleh hasil sebesar 73% responden perusahaan yang menyatakan bahwa perusahaantidak memilki lahan untuk parkir yang memadai, dan 27% responden menyatakan bahwa perusahaan memilki lahan untuk parkir yang memadai. Hasil survei tersebut menunjukkan bahwa mayoritas perusahaan di sentra industri sepatu Cibaduyutmasih kurang maksimal dalam hal penyediaan lahan parkir sehingga hal tersebut akan membuat perusahaan kesulitan dalam melayani para konsumen yang akan berkunjung.

Berdasarkan hasil survei awal yang telah dilakukan kepada 30 responden, 80% responden perusahaan menyatakan bahwa, tempat usahanya mudah dijangkau oleh konsumen, dan 20% responden menyatakan bahwa tempat usahanya tidak mudah dijangkau oleh konsumen. Hal tersebut menunjukkan bahwa lokasi usaha yang ada disentra tersebut tergolong mudah dijangkau oleh para konsumen.

Berdasarkan survei awal yang dilakukan kepada 30 responden, 33% responden perusahaan merasa dengan adanya usahanya cukup untuk memenuhi

kebutuhan rumah tangga, dan 67% responden perusahaan merasa dengan adanya usahanya belum cukup untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga. Hal tersebut menunjukkan bahwa kebanyakan dari perusahaan yang ada di sentra industri sepatu Cibaduyut merasa kesulitan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga mereka, melalui usaha yang mereka lakukan, hal tersebut mungkin dikarenakan dalam melakukan usahanya para pelaku usaha tersebut masih kurang maksimal dalam menciptakan keuntungan yang lebih bagi perusahaan.

Berdasarkan survei awal yang dilakukan kepada 30 responden, 73% responden perusahaan menyatakan bahwa kebutuhan karyawan yang bekerja diperusahaannya sudah dipenuhi oleh perusahaan, sedangkan 27% responden perusahaan menyatakan bahwa kebutuhan karyawan yang bekerja diperusahaannya belum dipenuhi oleh perusahaan. Hal tersebut menyatakan bahwa mayoritas perusahaan yang ada di sentra industri sepatu Cibaduyutmerasa telah memenuhi kebutuhan para karyawan yang bekerja di perusahaannya.

Adapun yang terjadi di sentraindustri sepatu Cibaduyut Bandung, dimana pada sentra tersebut masih banyaknya perusahaan yang masih kurang maksimal dalam hal memanfaatkan dan mengambil peluang yang ada, dimana untuk mengambil peluang tersebut dibutuhkan keberanian untuk mendapatkannya, karena kurangnya keberanian dalam mengambil resiko sehingga hal tersebut berdampak pada menurunnya keberhasilan usaha, hal tersebut disebabkan banyaknya peluang usaha yang dapat menunjang keberhasilan usaha namun tidak diambil oleh para pelaku usaha yang ada disenta industri sepatu Cibaduyut Bnadung.

Hal lain yang menyebabkan kurang maksimalnya keberhasil usaha yang ada disentra industri sepatu Cibaduyut Bandung yaitu faktor lokasi usaha, faktor lokasi usaha yang dimaksud adalah kurang tersedianya lahan parkir yang ada di lokasi usaha di sentra tersebut, sehingga hal tersebut membuat para konsumen yang berkunjung ke sentra tersebut merasa kesulitan untuk menempatkan kendaraan mereka dan hal tersebutpun menyebabkan kurang nyamannya konsumen untuk berkunjung serta berbelanja di sentra tersebut.

Dari beberapa hal diatas dapat menyebabkan kurang maksimalnya keberhasilan usaha yang ada disentra tersebut dan hal tersebutpun berdampak pada beberapa perusahaan belum dapat memenuhi kebutuhan para karyawannya dan juga berdampak pada menurunnya keberhasilan usaha perusahaan.

Dari bebrerapa fenomena yang telah diurai diatas, penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut di Sentra Industri Sepatu Cibaduyut Bandung dengan judul penelitian **"PENGARUH JIWA KEWIRAUSAHAAN DAN LOKASI USAHA TERHADAP KEBERHASILAN USAHADI SENTRA INDUSTRISEPATU DI CIBADUYUT BANDUNG".**

1.2 Identifikasi Dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan dengan uraian latar belakang di atas, penulis menemukanbeberapa fenomena yang terjadi di sentra industri sepatu Cibaduyut Bandung, antara lain:

Perusahaan yang ada di sentra industri sepatu Cibaduyut Bandung masih kurang menerapkan dengan baik konsep jiwa kewirausahaanyang salah satunya adalahmengenai keberanian dalam pengambilan resiko. Sehingga hal tersebut berdampak pada banyaknya peluang yang ada yang terlewatkan oleh para pelaku usaha yang ada disentra tersebut.

Lokasi usaha yang ada disentra industri sepatu Cibaduyut Bandung tergolong strategis, namun terdapat kekurangan pada bagian penyediaan lahan parkir yang memadai bagi para konsumen, dan hal tersebut membuat para konsumen akan berpindah ke tempat usaha yang memilki lahan parkir yang memadai, sehingga hal terbut membuat menurunnya keberhasilan usaha perusahaan.

Dengan semakin banyaknya pesaing di kawasan sentra industri sepatu cibaduyut dan pesaing yang ada diluar sentra yang menjual produk serupa, maka sebagian besar perusahaan mengalami kesulitan dalam persaingan, hal ini disebabkan karena perusahaan masih kurang maksimal dalam hal pemanfaatan peluang dan kesempatan yang ada, karena kurangnya keberanian dalam pengambilan resiko serta kurang memadainya lahan parkir yang disediakan oleh perusahaan, dimana hal tersebut membuat perusahaan kurang maksimal dalam meningkatkan keberhasilan usahanya.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang penulis kemukakan,penulis memutuskan beberapa hal yang akan penulis angkat menjadi pokok permasalahannya, yaitu :

1. Bagaimana jiwa kewirausahaandi Sentra Industri Sepatu Cibaduyut Bandung
2. Bagaimana lokasi usaha di Sentra Industri Sepatu Cibaduyut Bandung
3. Bagaimana keberhasilan usahadi Sentra Industri Sepatu Cibaduyut Bandung
4. Seberapa besar pengaruhjiwa kewirausahaanterhadap keberhasilan usahadi Sentra Industri Sepatu Cibaduyut Bandung
5. Seberapa besar pengaruh lokasi usaha terhadap keberhasilan usahadi Sentra Industri Sepatu Cibaduyut Bandung
6. Seberapa besar pengaruhjiwa kewirausahaandan lokasi usaha terhadap keberhasilan usaha di Sentra Industri Sepatu Cibaduyut Bandung.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Penelitian ini bermaksud untuk mengetahui bagaimana jiwa kewirausahaan, lokasi usaha, dan keberhasilan usahadi Sentra Industri Sepatu Cibaduyut Bandung dan membandingkannya dengan teori – teori dan pendapat para ahli yang tersedia.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana jiwa kewirausahaandi Sentra Industri Sepatu Cibaduyut Bandung.

2. Untuk mengetahui bagaimana lokasi usaha di Sentra Industri Sepatu Cibaduyut Bandung.
3. Untuk mengetahui bagaimana keberhasilan usahadi Sentra Industri Sepatu Cibaduyut Bandung.
4. Untuk menganalisis seberapa besar pengaruh jiwa kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha di Sentra Industri Sepatu Cibaduyut Bandung.
5. Untuk menganalisis seberapa besar pengaruh lokasi usaha terhadap keberhasilan usaha di Sentra Industri Sepatu Cibaduyut Bandung.
6. Untuk menganalisis pengaruh jiwa kewirausahaan dan lokasi usaha terhadap keberhasilan usaha di Sentra Industri Sepatu Cibaduyut Bandung.

1.4 Kegunaan Penelitian

Adapun tulisan ini penulis harapkan bisa memberikan manfaat bagi banyak pihak yang menggunakan tulisan ini, antara lain :

1.4.1 Kegunaan Praktis

1. Manfaat Bagi Penulis

   Untuk lebih memahami dan menambah wawasan yang lebih luas mengenai bagaimana jiwa kewirausahaan dan lokasi usahaserta keberhasilan usahayang sesuai dengan teori ataupun ilmu yang telah ada.

2. Manfaat Bagi Perusahaan

   Sebagai bahan masukan bagi pimpinan perusahaan yang diteliti, sehingga perusahaan yang bersangkutan dapat memahami lebih lanjut tentang jiwa kewirausahaan, lokasi usaha dan keberhasilan usahaserta sebagai bahan

pertimbangan dalam rangka memperbaiki kelemahan – kelemahan yang ada agar perusahaan akan semakin baik kinerjanya dan akan lebih mampu bersaing dengan kompetitor.

1.4.2 Kegunaan Akademis

1. Manfaat bagi program studi

   Sebagai penambah referensi dan sebagai bahan perbandingan dengan tulisan – tulisan sebelumnya khususnya tentang jiwa kewirausahaan dan lokasi usaha.

2. Manfaat bagi penulis lain

   Sebagai bahan referensi yang bisa dipakai apabila penulis lain ingin dan tertarik membuat tulisan yang sama dengan penulis.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini, penulis melakukan penelitian di SentraIndustri Sepatu Cibaduyut Bandung.

Adapun penelitian ini dilakukan pada bulan Oktober sampai bulanDesember 2014.

Tabel 1.2

Jadwal Kegiatan Penelitian

Keterangan	Oktober				Nopember				Desember			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Pengajuan Judul	■	■	■	■								
Pencarian Data					■	■	■	■				
Pengolahan Data					■	■	■	■				
Penulisan Laporan					■	■	■	■	■			
Seminar UP										■	■	