

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Jumlah UMKM sangat banyak jika dibandingkan dengan jumlah unit Usaha Besar yang hanya sekitar 5.000 unit, maka jumlah UMKM lebih dari 10.000 kali lebih banyak. UMKM sebanyak itu, bergerak di bidang usaha apa saja. Berdasarkan paparan dari perwakilan BPS di suatu FGD yang pernah kami selenggarakan bersama Kementerian Koperasi dan UKM RI (pada 31 Oktober 2017), disampaikan bahwa secara umum bidang usaha UMKM dibagi menjadi dua kelompok besar yaitu Pertanian dan Non-Pertanian. Jumlah usaha di kelompok Pertanian dihitung melalui Sensus Pertanian 2013 (bukan survei); sementara yang non-pertanian dihitung melalui Sensus Ekonomi 2016. Kondisi ini membuat perhitungan total jumlah UMKM menjadi agak membingungkan, karena tidak bisa jumlah angka usaha pertanian (2013) ditambahkan dengan jumlah usaha non-pertanian (2016).

Kementerian Koperasi dan UKM RI melaporkan bahwa secara jumlah unit, UMKM memiliki pangsa sekitar 99,99% (62,9 juta unit) dari total keseluruhan pelaku usaha di Indonesia (2017), sementara usaha besar hanya sebanyak 0,01% atau sekitar 5400 unit. Usaha Mikro menyerap sekitar 107,2 juta tenaga kerja (89,2%), Usaha Kecil 5,7 juta (4,74%), dan Usaha Menengah 3,73 juta (3,11%); sementara Usaha Besar menyerap sekitar 3,58 juta jiwa. Artinya secara gabungan UMKM menyerap sekitar 97% tenaga kerja nasional,

sementara Usaha Besar hanya menyerap sekitar 3% dari total tenaga kerja nasional. Sumber: (www.depkop.go.id)

UKM yang berupaya meningkatkan kinerja perusahaannya perlu untuk memperhatikan dua hal, yaitu orientasi pasar dan perilaku kewirausahaan. Pelaku UKM perlu untuk mendorong pemahaman yang lebih baik tentang pentingnya orientasi pasar dan perilaku kewirausahaan yang meningkatkan kinerja perusahaan keposisi kompetitif dan kinerja yang lebih unggul (Idar dan Mahmood, 2011).

Keberadaan industri kecil mesti dipertahankan dan dikembangkan agar terus berperan dalam menghidupkan ekonomi masyarakat. Selain itu perhatian pemerintah terutama terhadap industri kecil yang masih dalam keterbatasan harus didukung agar tetap berkembang dalam membantu peningkatan pertumbuhan ekonomi bangsa. Dengan demikian kedudukan industri kecil di tengah-tengah kehidupan masyarakat dapat membantu menyerap banyak tenaga kerja, dan mampu berdampingan dengan industri besar dalam hal ikut memperlancar kegiatan ekonomi negara.

Dalam kehidupan sehari-hari kain merupakan salah satu kebutuhan bagi manusia. Di Indonesia banyak terdapat usaha atau UMKM yang beraneka ragam, khususnya di Jawa Barat, daerah Jawa Barat merupakan salah satu daerah yang mempunyai banyak usaha yang beragam.

Desa Sukamulya. Lokasinya terletak di Jl. Babakan Caringin No.21 Sukagalih, Kecamatan Sukajadi, perkembangan jumlah perusahaan Kota Bandung. Usaha ini sudah berdiri pada tahun 1990an dan usaha di daerah tersebut mengami

perkembangan yang begitu baik sehingga dapat mengurangi jumlah pengangguran pada desa tersebut.

Perusahaan pada sentra boneka sukamulya mengalami penurunan sejak tahun 2014 lalu yang terdapat 17 perusahaan boneka dengan kapasitas produksi pertahunnya sebanyak 768.940 unit dimana nilai investasi Rp. 2.691.000.000 dan menyerap tenaga kerja sebanyak 212 orang. Berikut tabel ditampilkan perkembangan jumlah perusahaan dan jumlah karyawan pada sentra industry boneka di Sukamulya Bandung.

Tabel 1.1

Perkembangan Jumlah Perusahaan dan Jumlah Karyawan Pada sentra Industri Boneka Sukamulya Bandung Tahun 2014-2018

Tahun	Jumlah Perusahaan	Jumlah Karyawan
2014	17	212
2015	16	192
2016	16	185
2017	15	179
2018	15	165

Sumber:Koperasi di Sentra Industri Boneka Sukamulya Bandung

Berdasarkan tabel 1.1 dapat dilihat bahwa berkurangnya jumlah perusahaan dan jumlah karyawan pada sentra industri boneka Sukamulya Bandung. Hal ini dikarenakan beberapa perusahaan memiliki kendala keterbatasan modal, kenaikan harga bahan baku, adanya perdagangan bebas dan produk-produk impor yang membanjiri pasar local, sehingga perusahaan tidak mampu bertahan karena biaya produksi yang semakin

tinggi dan juga tidak mampu bersaing dengan harga produk lain yang lebih murah, hal ini di sebabkan para *buyer* grosir tidak mau membeli produk boneka dengan alasan lebih memilih produk boneka asal Negara luar yang harganya lebih murah.

Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa penurunan dan jumlah karyawan terjadi karena banyaknya faktir yang mempengaruhi yaitu ketidakmampuan dalam memenuhi permintaan konsumen di sebabkan karena keterbatasan modal usaha, harga bahan baku yang semakin naik dan kinerja da pelaku usaha yang mulai berkurang sehingga beberapa usaha pada sentra boneka Sukamulya Bandung mengalami penurunan . Berikut data dari jumlah kapasitas produksi pada Sentra Boneka Sukamulya Kota Bandung dilihat pada tabel 1.2:

Tabel 1.2

**Kapasitas Produksi Usaha pada Sentra Boneka Sukamulya
Kota Bnandung Tahun 2014-2018**

NO	Kapasitas Produksi Boneka Sukamulya 2014-2018				
	2014	2015	2016	2017	2018
1	39.000	37.000	35.500	33.700	29.000
2	45.000	43.800	40.000	38.500	34.000
3	48.000	46.000	44.000	42.600	38.000
4	43.000	42.000	40.000	49.000	45.000
5	38000	42.000	41.000	40.000	32000

Sumber:Koperasi di Sentra Industri Boneka Sukamulya Bandung

Berdasarkan tabel 1.2 yang penulis sajikan di atas dapat dilihat bahwa kapasitas produksi pada lima tahun terakhir mengalami penurunan. Berdasar hasil wawancara

dengan beberapa pelaku usaha pada sentra usaha sentra industri boneka di Sukamulya Kota Bandung diketahui bahwa penurunan kapasitas produksi tersebut disebabkan oleh menurunnya kinerja karyawan dari setia usahanya yang terjadi karena jumlah tenaga kerja berkurang dan modal yang dimiliki oleh perusahaan yang menyebabkan terhambatnya proses dalam pengembangan produksi.

Kompetisi yang ketat antar para pelaku usaha serta keinginan para pelaku usaha yang ingin bertahan hidup dari kemungkinan gulung tikar merupakan alasan mengapa para pelaku usaha harus mampu menghadapi dan memecahkan masalah dengan efektif, serta memiliki kontrol yang baik dalam menjalankan usahanya, untuk meminimalisir kerugian dan agar usahanya tetap berjalan.

Seperti umumnya pada pelaku usaha lain yang kerap mengalami hambatan dalam usahanya, pelaku usaha boneka memiliki hambatan dan permasalahan dalam menjalankan usahanya.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Haji Atang, selaku pemilik rumah boneka, terkadang terjadi penurunan penjualan karena harus sabarnya dalam pembuatan yang masih manual yaitu dengan jahitan tangan. Hal ini disebabkan oleh kesulitan bersaing yang berdampak pada penjualan dan pendapatan. Dengan ini dapat disimpulkan bahwa tidak semua penjual memiliki jiwa yang cukup kuat dalam berwirausaha dan menghadapi persaingan.

Kesuksesan sebuah bisnis dapat ditentukan oleh karakteristik individual. Karakteristik individual bersifat melekat dalam diri individu yang bisa berubah-ubah atau stabil sepanjang waktu.

Dalam penelitian ini penulis menyebarkan kuesioner yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana *orientasi pasar* yang dimiliki para pelaku usaha celengan, yang disebarakan kepada 30 responden.

Tabel 1.3
Hasil Survey Awal (*Orientasi Pasar*)

No	PERTANYAAN	YA	TIDAK
1	Apakah pasar bisa memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan?	11 37%	19 63%
2	Apakah pesaing dapat memantau strategi yang diterapkan oleh pesang lainnya?	13 43%	17 57%

Sumber: Hasil Survey Awal 2020

Berdasarkan hasil survei awal, sekitar 63% responden kurang menerima kebutuhan yang diinginkan konsumen dalam menjual produknya. Sedangkan, 37% terkadang sering mengadakan promo yang menarik untuk menarik pelanggan. Sekitar 57% responden belum cukup yakin terhadap masukan dalam membuat suatu inovasi produk, jadi mereka hanya mengikuti tren yang ada atau desain dari produk yang ada pada pesaing lainnya. Sedangkan beberapa hanya menjual kembali barang yang ada, sehingga tidak membuat sendiri. 43% dari responden mencoba membuat produk baru sehingga bisa mengimbangi pesaing.

Dalam penelitian ini penulis menyebarkan kuesioner yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana *perilaku kewirausahaan* yang dimiliki para pelaku usaha celengan, yang disebarakan kepada 30 responden.

Tabel 1.4
Hasil Survey Awal (Perilaku Kewirausahaan)

No	PERTANYAAN	YA	TIDAK
1	Apakah anda selalu inisiatif dalam melakukan perubahan ?	13 43%	17 57%
2	Apakah a anda selalu inisiatif dalam melakukan perubahan?	20 67%	10 33%
3	Apakah anda komitmen terhadap memegang teguh kontrak kerja?	11 37%	19 63%

Sumber: Hasil Survey Awal 2020

Hasil survei sebanyak 57% dari responden menyatakan bahwa pelaku usaha masih memproduksi jenis yang ada belum inisiatif untuk membuat jenis yang baru. Hal tersebut diakibatkan karena bahan yang digunakan dari kertas. Sebanyak 67% responden pelaku usaha sudah tegas dalam melakukan usahanya dan percaya akan keberuntungan. Hal ini dikarenakan banyaknya pesaing yang menjual produk yang hampir mirip, dan dengan harga yang tidak jauh berbeda, meskipun banyak produk yang telah memiliki merek, namun banyak juga pembeli yang lebih memilih produk yang murah. Karena banyaknya penjual boneka, pembeli dapat membeli dimanapun yang mereka inginkan. Sekitar sebanyak 63% responden mengaku belum komitmen terhadap usaha yang di jualnya arena para pelaku msih ada rasa penasaran akan produk baru lainnya

Kinerja usaha merupakan ukuran keberhasilan sebuah perusahaan dalam mencapai tujuannya. Kinerja yang positif berarti perusahaan dapat mencapai

tujuannya sedangkan kinerja yang negatif berarti perusahaan tidak dapat mencapai tujuannya.

Dalam penelitian ini penulis menyebarkan kuesioner yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana kinerja perusahaan para pelaku usaha celengan, yang disebarkan kepada 30 responden.

Tabel 1.5
Hasil Survey Awal (Kinerja Usaha)

No	PERTANYAAN	YA	TIDAK
1	Apakah selalu ada peningkatan penjualan setiap tahunnya?	12 40%	18 60%
2	Apakah keuntungan perusahaan sama dengan peningkatan penjualan?	14 47%	16 53%
3	Apakah perusahaan puas terhadap tingkat pertumbuhan produk baru setiap tahunnya?	13 43%	17 57%

Sumber: Hasil Survey Awal 2020

Berdasarkan hasil survei awal, 60% responden mengatakan bahwa penjualan mereka tidak menentu, terkadang naik dan turun. Lalu 40% responden merasa penjualan mereka kerap naik. 47% responden merasa tidak selalu ada pertumbuhan produk baru, karena tidak selalu sering membuat produk baru, dan terkadang hanya mengikuti tren produk baru yang ada. Sedangkan 53% merasa ada pertumbuhan produk baru dalam usaha mereka. Sedangkan 57% perusahaan belum terlalu puas terhadap pertumbuhan pada produk yang mereka jual setiap tahunnya.

Dari berbagai fenomena yang di angkat dari hasil survey awal yang telah diuraikan diatas, maka dari itu penulis bertujuan mengambil judul

“Pengaruh Orientasi Pasar dan Perilaku Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha ”(Studi Kasus Pada Sentra Boneka Sukamulya Kota Bandung)

1.2 Identifikasi Masalah dan umusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang masalah di atas maka dapat diidentifikasi permasalahan sebagai berikut:

1. Pasar belum bisa memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan.
2. Pesaing dapat memantau strategi yang diterapkan oleh pesang lainnya.
3. Pelaku usaha selalu inisiatif dalam melakukan perubahan.
4. Pelaku komitmen terhadap memegang teguh kontrak kerja.
5. Selalu ada peningkatan penjualan setiap tahunnya.
6. Keuntungan perusahaan sama dengan peningkatan penjualan.
7. Dalam kinerja usaha, penjualan setiap bulannya tidak selalu meningkat, dan tidak selalu ada pertumbuhan produk baru karena kurangnya dalam menciptakan inovasi produk.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang masalah di atas maka dapat di rumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana Orientasi Pasar Pada Sentra Boneka Sukamulya Kota Bandung.
2. Bagaimana Perilaku Kewirausahaan Pada Sentra Boneka Sukamulya Kota Bandung.

3. Bagaimana Kinerja Usaha Pada Sentra Boneka Sukamulya Kota Bandung.
4. Seberapa Besar Pengaruh Orientasi Pasar dan Perilaku Kewirausahaan terhadap Kinerja Usaha secara parsial dan simultan Pada Sentra Boneka Sukamulya Kota Bandung.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Penelitian ini bermaksud untuk mencari, mengumpulkan dan mengolah data mengenai orientasi pasar dan perilaku kewirausahaan terhadap kinerja usaha pada Sentra Boneka Sukamulya Kota Bandung yang akan penulis gunakan dalam rangka menyusun penelitian.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui Orientasi Pasar pada Sentra boneka Sukamulya Kota Bandung.
2. Untuk mengetahui Peilaku Kewirausahaan pada Sentra Boneka Sukamulya Kota Bandung.
3. Untuk mengetahui Kinerja Usaha pada Sentra Boneka Sukamulya Kota Bandung.

4. Untuk mengetahui Besarnya Pengaruh Orientasi Pasar dan Perilaku Kewirausahaan terhadap Kinerja Usaha secara parsial dan simultan Pada Sentra Boneka Sukamulya Kota Bandung.

1.4 Kegunaan Penelitian

Berdasarkan dari tujuan dilakukan penelitian ini, penulis berharap bahwa penelitian ini akan bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan. Hasil penelitian ini diharapkan berguna baik secara langsung maupun tidak langsung bagi semua kalangan baik bagi aspek keilmuan (teoritis) maupun bagi aspek guna laksana (praktis).

1.4.1 Kegunaan Praktis

Penelitian ini dapat dijadikan masukan bagi usaha-usaha kecil menengah dan mikro di Indonesia dalam memperbaiki manajemen pengelolaan perusahaan sehingga menerapkan jiwa kewirausahaan dalam usaha tersebut dan mempunyai inovasi-inovasi yang luar biasa. Dengan pengelolaan perusahaan sesuai dengan prinsip-prinsip jiwa kewirausahaan dan menumbuhkan kreativitas, perusahaan akan mengembangkan inovasi-inovasi baru dan mengelola usaha tersebut dengan baik dan tujuannya tercapai secara maksimal.

1.4.2 Kegunaan Teoritis

Secara teoritis, kegunaan dari penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan, ilmu pengetahuan kita semua mengenai pentingnya pengaruh orientasi pasar dan perilaku kewirausahaan terhadap kinerja perusahaan.

