BAB I

1.1 Latar Belakang Penelitian

Semakin ketatnya persaingan dan adanya fenomena keadaan iklim bisnis yang selalu berubah-ubah dipengaruhi oleh faktor-faktor diantaranya modal, tabungan, dan dibutuhkan kemampuan kewirausahaan. Kewirausahaan berarti kemampuan untuk memulai suautu usaha jenis baru atau berupaya memperbaiki sebuah usaha melalui serangkain perubahan-perubahan yang dapat mengembangkanya, industri kecil sebenarnya flexibel dan potensial namun sulit untuk berkembang, bertolak dari kenyataan inilah maka eksistensi industri kecil telah mengambil tempat penting dalam masalah peningkatan pendapatan bagi masyarakat indonesia.

Dari waktu ke waktu dunia kuliner terus berkembang, perkembangan ini berakibat pada semakin banyaknya usaha yang muncul untuk ikut serta dalam persaingan, diantaranya pengusaha Warung Nasi ibu imas. Persaingan ini memicu pengusaha untuk terus dapat meningkatkan mulai dari penataan manajemen usaha sampai dengan pengembangannya, yang dilakukan dalam rangka mempertahankan atau meningkatkan eksistensi dalam persaingan bisnis kuliner.

Orang memutuskan untuk menjadi wirausahawan bukan karena tidak mampu mendapatkan pekerjaan yang baik, banyak wirausahawan memiliki pendidikan yang baik dan memiliki pekerjaan yang mapan sebelum memutuskan menjadi wirausahawan.

Karakteristik utama kewirausahaan dapat dilihat dari watak danm prilakunya yaitu percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil pengambilan resiko,keorisinilan dan berorientasi pada amasa depan. Percaya diri artinya mempunyai watak penuh keyakinan, ketidaktergantunan, individualitas dan optimisme. Orientasi pada tugas dan hasil, artinya mempunyai watak kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi pada laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai motivasi kuat, inergik dan penuh inisiatif, pengambilan resiko dan suka tantangan, artinya mempunayi kemampuan untuk mengambil resiko yang wajar. Kepemimpinan wirausaha yaitu perilaku sebagai pemimpin, bergaul dengan orang lain, menaggapi saran-saran dan keorisinilan artinya inovatif dan kreatif serta fleksibel. Berorientasi kedepan artinya mempunayi pandangan kedepan dan perspektif (Suryana,2003:14)

Perilaku kewirausahaan mempunyai ciri yang dominan yakni rasa percaya diri dan kemampuan yang lebih baik dari teman sepekerjaan ataupun atasanya, mereka memerlukan kebebasan untuk memilih dan bertindak menurut presepsinya. Mahmud Machfoed(2004:5)

Ciri seorang wirausahawan juga di tunjukan dengan profil pribadi sebagai berikut:

- Rendah hati

  Wirausaha mendapatkan kepuasan dalam lambang-lambang keberhasilan yang diluar dirinya. Mereka senang usaha yang mereka bangun dipuji orang, namun mereka menolak apabila puijian di tujukan kepada mereka.

- Bersemangat

Wirausahaan secara fisik senantiasa Nampak lincah dan berbadan sehat. Mereka mampu bekerja melebihi jam kerja rata-rata yang dilakukan orang lain ketika merintis usaha.

- Memiliki rasa percaya diri

Orang yang memiliki rasa percaya diri yang sangat tinggi dan tidak meragukan kecakapan dan kemauanya. Mereka berfikir bahwa tindakan mereka akan mampu merubah kejadian dan percaya bahwa mereka adalah pemimpin bagi diri mereka sendiri.

- Mencari kepuasn diri

Termotivasi oleh kebutuhan untuk mewujudkan prestasi diri, mereka seringkali kurang berminat terhadap struktur organisasi**.** (Mahmud Machfoedz,2004:2)

Masa depan seorang wirausahawan yang sukses akan relatif jauh lebih baik dibanding pegawai. Seorang wirausahawan tidak pernah pensiun dan usaha yang dijalankan dapat diteruskan generasi selanjutnya**.** Kasmir (2009:8)

Para wirausahawan dengan jeli dapat melihat dan memanfaatkan informasi yang tersedia secara umum memproduksi sesuatu yang baru yang menurut Buchari Alma (2005:4) antara lain:

1. Terbuka peluang untuk mencapai tujuan yang dikehendaki sendiri

2. Terbuka peluang untuk mendemontrasikan kemempuan serta potensi secara penuh
3. Terbuka peluang untuk memperoleh manfaat dan keuntungan secara maksimal
4. Membuka peluang untuk membantu masyarakat dengan usaha kongkrit
5. Terbuka kesempatan untuk menjadi bos

Faktor yang menyebabkan usaha tidak berkembang salah satu faktor yang menyebabkan tidak berkembangnya suatu usaha yaitu bisa dilihat dari tabel di bawah ini menurut Mahmud, machfoedz (2004:7)

Tabel 1.1

Factor penyebab tidak berhasilnya sebuah usaha

Pengalaman manajemen	Mereka kuranng mengetahui pemahaman umum tentang pokok-pokok disiplin manajemen
Perencanaan keuangan	Mereka beranggapan bahwa modal bukan faktor penting yang diperlukan untuk usaha mereka
Pengendalian usaha	Mereka tidak bisa mengendalikan aspek utama bisnis
Pengembangan yang berlebihan	Mereka menjalankan program pengembangan usaha tanpa persiapan yang matang

Warung Nasi ibu imas adalah salah satu bentuk usaha yang bergerak dalam bidang kuliner yang menyuguhkan makanan-makanan khas jawa barat,

usaha Warung Nasi ibu imas sekarang sudah bisa di katakan maju, namun dalam perkembanganya Warung Nasi ini mengalami beberapa kendala. Diantaranya adanya persaingan yang ketat dari segi rasa, pelayanan dan harga dalam usaha sejenis, dikarenakan kurang berani dalam mengmbil resiko dan berinovasi dalam segi rasa.

Menurut sumber yang telah di wawancara yaitu bapak Asep Busiman.,SE yaitu sebagai pemimpin perusahaan menerangkan bahwa produk unggulan yang di suguhkan di warung nasi ibu imas ini adalah ayam bakar, ayam goreng, gepuk dan ikan bakar, produk makanan ini pada awal berdiri pun sudah ada. Adapun

beberapa penjelasanya yaitu sebagai berikut:

Tabel 1.2

Hari	Produk Makanan		
	Ayam Bakar/Goreng	Gepuk	Ikan Bakar
Hari Biasa	200 Ekor	100 Potong,	10 Ekor
Hari Libur	400 Ekor	200-250 Potong.	20 Ekor.
Perbandingan			5-10 %

Ayam bakar adalah makanan yang paling mendominasi dalam penjualan di warung nasi ini, dalam satu hari dapat menghabiskan 200 ekor dalam hari-hari biasa, sedangkan pada hari-hari libur rata-rata ayam bakar maupun ayam goreng bisa mencapai 400 ekor. Dalam penjualan gepuk satu hari bisa terjual sampai 100 potong, dan bila ada pemesanan paket bisa mencapi 200-250 potong. Dibandingkan dengan hasil penjualan kedua makanan di atas ikan bakar dalam hal

ini yang paling minim penjualanya, dalam satu harinya bisa terjual sebanyak 10 ekor dalam hari-hari biasa, dan pada hari libur rata-rata terjual sebannyak 20 ekor. Dilihat dari penjelasan yang telah di utarakan oleh bapak Asep Busiman,.SE perbandingan penjualan antara ayam bakar maupun gepuk dengan ikan bakar yaitu sebesar 5-10 %.

karena itu berdasar pada permasalahan diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul. **PERANAN PERILAKU KEWIRAUSAHAAN DAMPAKNYA TERHADAP KEBERHASILAN USAHA IKAN BAKAR PADA WARUNG NASI IBU IMAS DI BANDUNG**

1.2. Identifikasi Masalah Dan Rumusan Masalah

1.2.1. Identifikasi Masalah

1. Kurangnya perilaku kewirausahaan yang diterapkan oleh pengusaha Warung Nasi Ibu Imas dalam menjual ikan bakar.
2. Kurang diperhatikanya keberhasilan usaha ikan bakar pada pengusaha Warung Nasi Ibu Imas Bandung.
3. Kurang diperhatikanya perilaku kewirausahaan yang dampaknya terhadap keberhasilan usaha ikan bakar Warung Nasi Ibu Imas Bandung

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan data dari latar belakang yang telah di uraikan diatas maka permasalahan yang diteliti adalah:

1. Bagaimana perilaku kewirausahaan pengusaha kecil Warung Nasi Ibu Imas Bandung dalam menjual ikan bakar.
2. Bagaimana keberhasilan usaha ikan bakar pada Warung Nasi Ibu Imas Di Bandung.
3. Seberapa besar peranan perilaku kewirausahaan dampaknya terhadap keberhasilan usaha ikan bakar Warung Nasi Ibu Imas Di Bandung.

1.3. Maksud Dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis bermaksud untuk memperoleh data dan informasi perilaku kewirausahaan dan tingkat keberhasilan usaha yang dapat dijadikan bahan analisis berdasarkan identifikasi masalah diatas.

1.3.2 Tujuan Penelitian

a. Untuk mengetahui perilaku kewirausahaan usaha Warung Nasi Ibu Imas Bandung dalam penjualan ikan bakar.
b. Untuk mengetahui keberhasilan usaha ikan bakar pada Warung Nasi Ibu Imas Bandung
c. Untuk mengetahui besarnya peranan perilaku kewirausahaan dampaknya terhadap keberhasilan usaha ikan bakars Warung Nasi Ibu Imas Bandung.

1.4. Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian diharapkan dapat berguna dan bermanfaat

1.4.1 Kegunaan Akademis

a) Pengembangan ilmu

   Diharapkan dapat dijadikan bahan masukan bagi pengembangan ilmu pengetahuan khususnya di bidang kewirausahaan

b) Penulis lainya

Sebagai bahan kajian dasar bagi pihak lain dalam mengadakan penelitian yang membutuhkan informasi tentang peranan prilaku kewirausahaan dampaknya terhadap keberhasilan usaha kecil.

c) Bagi penulis

Diharapkan dapat dipergunakan untuk meningkatkan wawasan dan pengetahuan penulis mengenai manajemen bisnis terutama pada maslah perana perilaku kewirausahaan, dampaknya terhadap keberhasilan usaha kecil, serta sebagai bahan pembanding antara teori yang didapat dalam bangku kuliah.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Untuk kepentingan opersional diharapkan dapat membantu usaha Warung Nasi ibu imas dalam penjualan ikan bakar.

a) Bagi pengusaha

Hasil ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan yang berguna bagi perusahaan dalam melaksanakan kegiatan bisnis

b) Pihak terkait

Tulisan yang di buat penulis diharapakan akan berguna dan mudah-mudahan dapat menjadi tambahan informasi bagi pihak lain yang membutuhkan informasi mengenai kewirausahaan.

c) Pihak lain

Diharapkan akan berguna dan mudah-mudahan dapat menjadi tambahan informasi bagi pihak lain yang membutuhkan informasi mengenai pengaruh prilaku kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha kecil.

1.5. Lokasi Dan Jadwal

1.5.1 Lokasi Penelitian

Untuk menganalisis data yang diperlukan dalam menyusun penelitian mengenai perilaku kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha, penulis melakukan penelitian pada salah satu Warung Nasi trekenal di bandung.

Warung Nasi yang dijadikan tempat penelitian oleh penulis berlokasi di **Warung Nasi Ibu Imas** yang beralamat di jalan Balong Gede No.83 Kota Bandung. Tlp. 0224233838. Dikarenakan adanya permasalahan mengenai persaingan antara competitor yaitu dalam segi rasa, harga dan pelayanan.

1.5.2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian yang akan dilaksanakan dan ditempuh, penulis gambarkan dalam bentuk tabel dibawah ini.

Tabel 1.3

Jadwal Pelaksanaan Penelitian

No	Uraian	Bulan																			
		Maret 2010				April 2010				Mei 2010				Juni 2010				Juli 2010			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pra Survey																				
2	Pengumpulan Data																				
3	Penyusunan UP																				
4	Bimbingan UP																				
5	Siadang UP																				
6	Penelitian																				
7	Analisis data																				
8	Bimbingan Skripsi																				
9	Sidang skripsi																				