BAB I

PENDAHULUAN

I.I Latar Belakang Penelitian

Situasi perekonomian dewasa ini berkembang sangat cepat menyusul timbulnya laju persaingan dalam dunia usaha. Hal ini dapat kita lihat dengan semakin banyaknya perusahaan, baik menghasilkan barang atau jasa, sehingga menyebabkan persaingan dalam dunia usaha semakin ketat oleh karena itu perusahaan harus dapat menganalisis peluang pada masa yang akan datang, dimana produsen berlomba memperebutkan pangsa pasar barang atau jasa yang dihasilkan, sehingga perusahaan dituntut untuk dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan konsumen.

Usaha kecil memegang peran yang besar apabila dikaitkan dengan masalah-masalah ekonomi dan sosial dalam negeri seperti tingginya tingkat kemiskinan, besarnya jumlah pengangguran, ketimpangan distribusi pendapatan, proses pembangunan yang tidak merata serta masalah urbanisasi dengan segala efek-efek negatifnya. Artinya keberadaan atau perkembangan usaha kecil diharapkan dapat memberikan kontribusi yang signifikan terhadap upaya-upaya penanggulangan masalah-masalah tersebut. Apalagi di era perdagangan bebas dan semakin gencarnya proses globalisasi.

Wirausaha merupakan salah satu pemain penting dalam perekonomian modern. Kesuksesan suatu negara dalam membangun perekonomian dilatarbelakangi dengan kemampuan Negara menumbuhkembangkan jiwa

kewirausahaan ke dalam diri setiap penduduk yang dapat menjadi salah satu *competitive advantages* negara. Terjadinya krisis ekonomi menyebabkan jumlah lapangan kerja semakin sedikit bahkan tidak tumbuh dan bangkrut. Globalisasi ekonomi dan era informasi yang semakin pesat berkembang menuntut industry menggunakan sumber daya manusia lulusan perguruan tinggi yang kompeten dan memiliki jiwa kewirausahaan. Hal ini disebabkan lulusan perguruan tinggi dituntut tidak hanya mampu berperan sebagai pencari kerja tetapi juga harus mampu berperan sebagai pencipta kerja. Ir. Ciputra dalam majalah Globe Asia Edisi April 2008 menyatakan bahwa bila terdapat 2% penduduk Indonesia merupakan wirausahawan maka kegiatan perekonomian Indonesia akan jauh menjadi lebih baik (Ir.Ciputra, 2008: majalah Globe asia).

Usaha butik merupakan salah satu alternative usaha yang memiliki prospek yang cukup tinggi (Susilo, 2006:134) karena seiring dengan berkembangnya zaman setiap individu yang mengutamakan hidup modern selalu berusaha untuk selalu *up to date* dalam beberapa bidang, salah satunya pakaian. Bagi beberapa kelompok masyarakat, pakaian menjadi atribut yang menunjukkan keberadaan mereka di dalam masyarakat, antusias mereka terhadap dunia *fashion* dan aktualisasi diri mereka. Semakin berjamurnya pusat perbelanjaan mendorong semakin tingginya pertumbuhan butik yang menyebabkan persaingan lebih tinggi, sehingga akan berdampak pada suatu peningkatan pelayanan pada konsumen, dimana setiap butik akan berusaha memberikan yang terbaik kepada konsumen selaku pengunjung pada butik tersebut. Mereka berkeinginan agar konsumen ingin

akan melakukan kunjungan kembali dan akan melakukan pembelian berulang-ulang.

Wirausahawan adalah seorang yang menciptakan sebuah bisnis yang berhadapan dengan resiko dan ketidakpastian bertujuan memperoleh profit dan mengalami pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi kesempatan dan memanfaatkan sumber daya yang diperlukan. Setiap usaha memiliki tingkat resiko yang berbeda yang ditentukan dengan tingkat teknologi yang digunakan, jenis usaha yang dijalankan hingga sistem manajemen yang diterapkan.

Peneliti memilih tempat penelitian di Istana Bandung karena Istana Plaza merupakan salah satu pusat perbelanjaan yang mengutamakan *life style* (hal ini terlihat dari visi Istana Plaza yaitu menjadika perusahaan properti terkemuka dengan tekad untuk menyentuh kehidupan masyarakat luas di semua lini bisnis yang senantiasa menciptakan nilai tambah bagi para pemegang saham dan memiliki misi yaitu memenuhi kebutuhan masyarakat indonesia kelas menengah dan atas di bidang perumahan, pusat perbelanjaan dan komersial, layanan kesehatan, hiburan, infratruktur dan jasa. Istana Plaza memiliki tempat butik yang cukup beragam. Berada pada lokasi yang strategis pada area perkantoran serta mudah diakses dari beberapa ruas jalan kota Badung menyebabkan Istana Plaza menjadi tempat kalangan eksekutif, keluarga hingga anak remaja tempat perbelanjaan kebutuhan sehari–hari.

Jumlah butik yang selalu bervariasi setiap tahunnya di Istana Plaza Bandung menunjukkan bahwa usaha ini masih diminati. Terlihat dari tabel 1.1 yang menunjukkan tingkat pertumbuhan butik di Istana Plaza Bandung.

Tabel 1.1

Jumlah Butik Istana Plaza

Tahum	Jumlah Butik
2006	15
2007	18
2008	16
2009	20
2010	21

Sumber : Istana Plaza Bandung (2010)

Berdasarkan hasil survey awal Dari tabel 1.1 diatas perkembangan butik di Istana Plaza Bandung terjadi peningkatan dan penurunan tiap tahunnya. Ini berkaitan dengan Jiwa kewirausahaan dalam diri masyarakat masih kurang. Secara umum ketidakmampuan para pengusaha industri kecil dalam memanfaatkan kemudahan dan peluang yang ada disebabkan oleh beberapa masalah yaitu (1). Keterbatasan finansial, yaitu mobilisasi modal awal dan akses ke modal kerja dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan untuk pertumbuhan output jangka panjang. (2). Kesulitan pemasaran, salah satu aspek yang terkait dengan masalah pemasaran yang umum adalah tekanan-tekanan persaingan baik pasar lokal, regional, domistik dari produk-produk serupa buatan usaha besar dan impor. (3). Kesulitan mendapatkan bahan baku dengan kualitas yang baik dan dengan harga yang terjangkau. (4). Keterbatasan teknologi, industri kecil umumnya masih menggunakan teknologi

lama/tradisional dalam bentuk mesin-mesin tua dan alat-alat produksi yang sifatnya manual. (5). Keterbatasan sumberdaya manusia, terutama dalam aspek-aspek kewirausahaan, manajemen teknik produksi, pengembangan produk, *quality control*, akuntansi, teknik pemasaran.(Tulus Tambunan, 2002:73-80).

Dapat dilihat berdasarkan uraian diatas jumlah perkembangan butik yang tiap tahunnya mengalami kenaikan dan penurunan para pengusaha butik di Istana Plaza kurang memiliki motivasi yang sangat kuat dalam menjalankan usahanya misalnya seperti para pengusaha kurang memahami mengenai resiko-resiko yang akan terjadi dalam usahanya sehingga para pengusaha sulit menemukan solusinya, dan kurangnya rasa percaya diri yang dilakukan para pengusaha dalam menjalankan usahannya misalnyan banyaknya pesaing yang sudah lama berdiri dan memiliki merk yang sudah dikenal oleh masyarakat. Selain itu, tingginya biaya sewa toko yang menyebabkan pendapatan butik lebih sedikit dibandingkan dengan besarnya biaya pengeluaran tiap bulan yang harus dibayarkan. Akibatnya banyak para pengusaha butik yang putus asa dan gulung tikar sehingga menyebabkan perkembangan butik di Istana plaza mengalami kenaikan dan penurunan yang tidak menentu pada setiap tahunnya.

Para pengusaha dituntut untuk tampil beda agar mampu bersaing dengan pengusaha lainnya. Diversifikasi dapat dilakukan pada produk, system pelayanan dan promosi. Diversifikasi produk dapat dilakukan dengan menjual produk sesuai dengan target market yang dituju, kebutuhan konsumen akan produk apakah produk merupakan keperluan harian atau hobi serta diversifikasi produk didukung dengan pendiversifikasian tata display produk. Diversifikasi dalam pelayanan

dapat dilakukan dengan memberikan pelayanan yang ramah sehingga dapat memberikan rasa nyaman bagi konsumen dan mendorong konsumen untuk datang kembali. Promosi dapat dilakukan dengan pemberian *member card*, promosi akhir tahun, dan kerja sama dengan bank pemberi kartu kredit dalam pemberian diskon bagi pemegang kartu kredit.

Diversifikasi yang dilakukan oleh para pengusaha dapat menjadi pendorong bagi kesuksesan usaha yaitu pencapaian kinerja usaha yang maksimal. Kinerja usaha yang maksimal bukanlah hal yang mudah. Semangat kerja, kualitas kerja, produk unggulan dan keberhasilan merupakan capaian hasil kerja seorang produktifitas maupun kesuksesan dalam hal pemasaran, sesuai dengan tanggung jawab dan wewenangnya. (Ranto, 2007:19)

Kondisi kinerja usaha ini sangat dipengaruhi oleh jiwa kewirausahaan dan motivasi dari para pengusaha. semangat atau jiwa seseorang dalam menjalankan suatu hal tertentu (Echols, 2000:546). Jiwa kewirausahaan membentuk seseorang untuk selalu berusaha kreatif dan menciptakan suatu inovasi dalam kegiatan usahanya. Motivasi berusaha merupakan faktor yang mendorong orang untuk bertindak dengan cara tertentu atau kondisi mental yang mendorong dilakukannya suatu tindakan untuk menciptakan suatu kenyataan akan pikiran–pikiran kreatif yang tercipta dari jiwa kewirausahaan yang ada di dalam dirinya.

Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul **“Pengaruh Jiwa Kewirausahaan dan Motivasi terhadap Kinerja Usaha Para Pengusaha Butik di Istana Plaza Bandung.**

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Pertumbuhan ekonomi saat ini semakin berkembang sehingga persaingan bisnis semakin ketat sehingga, para pengusaha khususnya pada dunia fashion mengalami perkembangan yang sangat tinggi dengan mengikuti perkembangan zaman. Akibatnya para pengusaha berlomba-lomba untuk memperoleh konsumen atau pelanggan sebanyak mungkin. Untuk itu kinerja usaha ini sangat dipengaruhi oleh jiwa kewirausahaan dan motivasi dari para pengusaha agar selalu berusaha kreatif dan menciptakan suatu inovasi dalam kegiatan usahanya. Berdasarkan survei berbagai masalah terjadi pada para pengusaha seperti :

1. Jiwa kewirausahaan yang dimiliki masyarakat masih kurang yang mengakibatkan jumlah pengusaha butik di istana plaza mengalami peningkatan dan penurunan yang tidak menentu.
2. Motivasi yang dimiliki para pengusaha masih kurang dalam menjalankan usahannya.
3. Diversifikasi yang belum maksimal untuk pencapaian kinerja usaha yang maksimal.

1.2.2 Rumusan Masalah

Dihubungkan dengan identifikasi masalah diatas, maka dapat dirumuskan masalah-masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana jiwa kewirausahaan yang dimiliki oleh para pengusaha butik di Istana Plaza Bandung

2. Bagaimana motivasi yang dimiliki oleh para pengusaha butik di Istana Plaza Bandung.
3. Bagaimana kinerja usaha yang dimiliki oleh para pengusaha butik di Istana Plaza Bandung.
4. Seberapa besar pengaruh jiwa kewirausahaan dan motivasi terhadap kinerja usaha baik secara parsial maupun simultan yang dimiliki oleh para pengusaha butik di Istana Plaza Bandung.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penenlitian

Penelitian ini dilakukan dengan maksud untuk memperoleh data, mendeskripsikan, dan menganalisis berapa besar pengaruh jiwa kewirausahaan dan motivasi terhadap kinerja usaha para pengusaha butik di Istana Plaza Bandung.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Dihubungkan dengan rumusan masalah diatas maka tujuan peneliti adalah :

1. Untuk mengetahui jiwa kewirausahaan yang dimiliki oleh para pengusaha butik di Istana Plaza Bandung.
2. Untuk mengetahui motivasi yang dimiliki oleh para pengusaha butik Istana Plaza Bandung.

3. Untuk mengetahui kinerja usaha yang dimiliki oleh para pengusaha butik Istana Plaza Bandung.
4. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh jiwa kewirausahaan dan motivasi baik secara parsial maupun simultan terhadap kinerja usaha yang dimiliki oleh para pengusaha butik Istana Plaza Bandung.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi penulis dan perusahaan (pengusaha butik) sebagai suatu bahan masukan dan bahan pertimbangan dalam memcahkan masalah dan dalam pengembangan usahanya untuk mencapai keberhasilan usaha

1.4.2 Kegunaan Akademis

Penelitian yang dilakukan ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi para pembaca dan penulis sendiri untuk menambah wawasan serta memperluas pengetahuan yang ada terutama mengenai pengaruh jiwa kewirausahaan dan motivasi terhadap kinerja usaha.

1.4.3 Lokasi dan Waktu Penelitian

Untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan dalam penyusunan usulan penelitian ini, penulis melakukan penelitian di butik Istana plaza bertempat di jl. Pasirkaliki (H.O.S Cokro Aminoto) no.121-123 Bandung

40173. Adapun waktu penelitian sebagaimana digambarkan dengan tabel sebagai berikut :

Tabel 1.2

Jadwal Kegiatan Penelitian

Keterangan	Febuari				Maret				April				Mei				Juni				Juli			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Pengajuan Judul																								
Pencarian Data																								
Pengolahan Data																								
Penulisan Laporan																								