BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Krisis ekonomi yang melanda Indonesia telah mendorong timbulnya pengusaha-pengusaha kecil dan menengah baru. Industri kecil dan industri rumah tangga adalah termasuk bentuk perekonomian rakyat Indonesia yang apabila dikelola dengan baik, dapat membantu memecahkan masalah-masalah dalam pembangunan Indonesia. Seperti kita ketahui bahwa kebutuhan manusia itu tidak terbatas, apabila sudah dipenuhi kebutuhan yang satu maka timbul kebutuhan yang lain. Begitu pula dengan kebutuhan sandang, maka usaha konveksi semakin pesat perkembangannya dari waktu ke waktu. Hal ini dapat dilihat dari maraknya pertumbuhan industri kecil rumah tangga yang bergerak diberbagai bidang. Sebagai salah satu bentuk usaha perseorangan dan termasuk dalam jenis usaha industri.

Sektor usaha kecil dan menengah disamping memiliki prospek untuk dikembangkan, selain itu juga memiliki karakteristik yang berbeda. Bisa dilihat dari skala usaha, jumlah karyawan, kapasitas dan omset penjualan.

UKM (Usaha Kecil Menengah) memegang peranan yang sangat besar dalam memajukan perekonomian indonesia, selain sebagai salah satu alternatif

lapangan kerja baru, UKM juga berperan dalam membantu laju pertumbuhan ekonomi pasca krisis moneter tahun 1997 disaat perusahaan-perusahaan besar mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya.

Menurut keputusan presiden *RI No.99 tahun 1998* UKM merupakan kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dimana tipe bidang usahanya bersifat heterogen serta perlu untuk mencegah persaingan yang tidak sehat.

Menurut *Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menegah*, pengertian UKM adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikusasi, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Kriteria UKM adalah memiliki kekayaan bersih lebih dari lima puluh juta rupiah tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari tiga ratus juta rupiah sampai dengan paling banyak dua milyar lima ratus juta rupiah.

Kewirausahaan merupakan konsep awal dan modal utama untuk memulai bisnis maka dari itu kewirausahaan diperlukan untuk memulai aktivitas bisnis karena tanpa ada potensi kewirausahaan maka aktivitas bisnis tidak akan berjalan dengan sempurna.

Konveksi merupakan salah satu pilihan usaha bagi masyarakat yang tidak memiliki modal besar yang nantinya diharapkan dapat meningkatkan penghasilan masyarakat dan income keluarga.

Pengembangan industri kecil akan membantu mengatasi masalah pengangguran, mengingat teknologi yang digunakan adalah teknologi padat karya sehingga bisa memperbesar lapangan kerja dan kesempatan usaha, yang pada gilirannya mendorong pembangunan daerah dan kawasan pedesaan.

Menurut Mudrajat Kuncoro (2007 : 364) Pengembangan industri kecil adalah cara yang dinilai besar peranannya dalam pengembangan industri manufaktur.

Pengembangan usaha membutuhkan pembinaan untuk menghadapi tantangan dalam usaha, khususnya untuk membuat produk, meningkatkan keterampilan, inovasi dan kreativitas dan layanan yang unggul. Banyak produk dan layanan yang dihasilkan oleh pembisnis sukses merupakan hasil dari suatu inovasi dan kreativitas yang dikembangkan dalam usaha. Oleh karena itu, untuk menjadi wirausaha yang unggul diperlukan kemampuan dan keahlian dari suatu pembinaan.

Kegiatan bisnis yang dilakukan oleh suatu organisasi tidak hanya diarahkan kepada pencapaian laba yang maksimal. Akan tetapi, juga diarahkan pada upaya mempertahankan dan mengembangkan usaha sehingga kegiatan bisnisnya dapat terus berjalan. Begitu pula dengan kegiatan usaha yang dijalankan oleh UKM. Sektor usaha berskala kecil ini diarahkan untuk mampu mempertahankan eksistensi bisnisnya dan mengembangkan kegiatan usahanya.

Saat ini dengan melakukan pembinaan wirausaha dapat menghasilkan produk dan jasa yang unggul melalui pembinaan menciptakan nilai tambah atas barang dan jasa yang kemudian menciptakan berbagai keunggulan

termasuk keunggulan bersaing dan juga dapat meningkatkan kinerja usaha tersebut.

Kinerja Usaha memiliki pengertian sebagai hasil dari sebuah kegiatan manajemen di sebuah perusahaan. Hasil dari kegiatan manajemen ini kemudian dijadikan sebuah parameter atau tolak ukur untuk menilai keberhasilan perusahaan perusahaan dalam hal pencapaian tujuan yang sudah dtetapkan

Suatu UKM diharapkan mampu tumbuh dan berkembang agar mampu memberikan dampak positif bagi perekonomian daerahnya dan nasional. Oleh karena itu untuk mampu bertahan dan berkembang suatu UKM perlu melakukan peningkatan kinerja usaha pada UKM.

Kampung Lembur picung Kecamatan Soreang Kabupaten Bandung sejak tahun 80-an lalu dikenal sebagai Desa konveksi. Awalnya, hampir sebagian besar penduduk Desa itu dulunya berusaha di bidang pembuatan kain tenun, namun pada perkembangannya berubah menjadi konveksi yang memproduksi pakaian jadi, tertutama sejak awal tahun 90-an. Kepala Urusan (Kaur) Kesra Kampung Lembur Picung Desa Soreang Kecamatan Soreang Kabupaten Bandung, hampir 80% penduduk memang pengusaha rumahan konveksi.

Daerah Kp.Lembur Picung Desa Soreang Bandung dipilih sebagai objek penelitian karena sebagian besar usaha kecil atau usaha konveksi tersebar dan berkembang di daerah ini. Berdasarkan data yang diperoleh dari kecamatan soreang tahun 2008. Bahwa dari sebanyak 11.982 UKM hampir kurang lebih 370 unit usaha konveksi berkembang di kecamatan soreang jumlah inipun meningkat

hampir setiap tahunnya. Dengan jumlah yang ada saat ini maka diperlukan sebuah pembinaan atau pengelolaan kinerja usaha yang baik dari pemilik usaha maupun bantuan dari pemerintah. Usaha kecil menghadapi beberapa kendala seperti tingkat kemampuan, keterampilan, keahlian, manajemen sumber daya manusia, kewirausahaan pemasaran, dan keuangan.

Pembinaan dan pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, dunia usaha dan masyarakat melalui pemberian bimbingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan kinerja usaha kecil agar menjadi usaha yang tangguh dan mandiri serta dapat berkembang menjadi usaha menengah. Dalam kondisi krisis ekonomi diperlukan pimpinan perusahaan termasuk usaha kecil yang mampu melakukan manajemen survival agar usahanya tetap dapat hidup dan semakin meningkat.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis dengan menyebarkan kuisioner awal kepada 10 responden didapatkan permasalahan yang terjadi di Kp.Lembur Picung Desa Soreang Bandung mengenai "***Pengaruh Pembinaan dan Kinerja Usaha terhadap Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah***"

Tabel 1.1

Survey awal Pembinaan pada responden konveksi Kp. Lembur Picung

Pertanyaan	Ya	Tidak
Kurangnya pembinaan dapat mengurangi pengetahuan tentang berwirausaha?	7 70,70%	3 30,30%
Kurangnya pembinaan dapat mengurangi pengetahuan teknik produksi?	6 60,60%	4 40,40%
Kurangnya pembinaan dapat mengurangi keterampilan dalam berwirausaha?	6 60,60%	4 40,40%
Kurangnya pembinaan dapat mengurangi kemampuan berwirausaha?	5 50,50%	5 50,50%
Kurangnya pembinaan dapat mengurangi motivasi dalam bekerja?	5 50,50%	5 50,50%

Sumber : Kuisioner awal Kp.Lembur Picung

Berdasarkan tabel survey awal kepada responden mengenai Pembinaan di konveksi kp. Lembur picung desa soreang terdapat masalah pada faktor-faktor yang terjadi seperti kurangnya pembinaan dapat mengurangi pengetahuan tentang berwirausaha 70,70%, dan sisanya kurangnya pembinaan tidak dapat mengurangi pengetahuan tentang berwirausaha 30,30%, kurangnya pembinaan dapat mengurangi pengetahuan teknik produksi 60,60% kurangnya pembinaan tidak dapat mengurangi pengetahuan teknik produksi 40,40%, dan kurangnya pembinaan dapat mengurangi keterampilan dalam berwirausaha 60,60% sisanya dengan kurangnya pembinaan tidak dapat mengurangi keterampilan dalam berwirausaha 40,40%, selanjutnya kurangnya pembinaan dapat mengurangi kemampuan berwirausaha 50,50% kemudian kurangnya pembinaan tidak dapat mengurangi kemampuan berwirausaha 50,50%, dan sisanya kurangnya pembinaan dapat mengurangi motivasi dalam bekerja 50,50%, dan kurangnya pembinaan tidak dapat mengurangi motivasi dalam bekerja 50,50%

Tabel 1.2

Survey awal Kinerja Usaha pada responden konveksi Kp. Lembur Picung

Pertanyaan	Ya	Tidak
Pegawai mempunyai semangat yang tinggi dalam bekerja?	4 40,40%	6 60,60%
Pegawai melakukan pekerjaan dengan waktu yang cepat?	4 40,40%	6 60,60%
Kualitas kinerja usaha sudah memenuhi standard yang diinginkan?	5 50,50%%	5 50,50%%
Pegawai melakukan pekerjaan dengan baik serta disiplin?	5 50,50%	5 50,50%
Kualitas kerja yang dicapai perusahaan sudah menghasilkan produk yang bermutu?	4 40,40%	6 60,60%

Sumber : Kuisioner awal Kp.Lembur Picung

Berdasarkan tabel survey awal kepada responden kepada responden mengenai Kinerja Usaha konveksi kp. Lembur picung desa soreang mengenai pegawai mempunyai semangat yang tinggi dalam bekerja sebesar 40,40%, dan sisanya pegawai tidak mempunyai semangat yang tinggi dalam bekerja sebesar 60,60%, begitupun pegawai melakukan pekerjaan dengan waktu yang cepat sebesar 40,40%, pegawai melakukan pekerjaan dengan waktu yang tidak cepat sebesar 60,60%, untuk kualitas kinerja usaha sudah memenuhi standard yang diinginkan sebesar 50,50%, sisanya kualitas kinerja usaha belum memenuhi standard yang diinginkan sebesar 50,50%, Pegawai melakukan pekerjaan dengan baik serta disiplin sebesar 50,50% dan sisanya pegawai belum melakukan pekerjaan dengan baik serta disiplin sebesar 50,50%, kualitas kerja yang dicapai perusahaan sudah menghasilkan produk yang bermutu sebesar 40,40%, sedangkan sisanya kualitas kerja yang dicapai perusahaan belum menghasilkan produk yang bermutu sebesar 60,60%.

Tabel 1.3

Survey awal Pengembangan Usaha pada responden konveksi Kp. Lembur Picung

Pertanyaan	Ya	Tidak
Saya melakukan promosi melalui media sosial, penyebaran brosur,untuk meningkatkan omset penjualan?	4 40,40%	6 60,60%
Saya selalu meningkatkan jumlah tenaga kerja pada usaha yang saya pimpin?	4 40,40%	6 60,60%
Saya mampu meningkatkan potensi yang dimiliki oleh pegawai?	3 30,30%	7 70,70%
Saya bertanya kepada konsumen, apakah konsumen merasa puas dengan produk yang kami produksi?	4 40,40%	6 60,60%
Saya mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen?	5 50,50%	5 50,50%

Sumber : Kuisioner awal Kp.Lembur Picung

Berdasarkan tabel survey awal kepada responden mengenai pengembangan usaha konveksi kp. Lembur picung desa soreang melakukan promosi melalui media sosial, penyebaran brosur, untuk meningkatkan omset penjualan 40,40% dan sisanya tidak melakukan promosi melalui media sosial maupun brosur untuk meningkatkan omset penjualan sebesar 60,60%, untuk meningkatkan jumlah tenaga kerja pada usaha sebesar 40,40% tidak meningkatkan jumlah tenaga kerja sebesar 60,60%, dan pengusaha mampu meningkatkan potensi yang dimiliki oleh pegawai sebesar 30,30%, sedangkan sisanya pengusaha belum mampu meningkatkan potensi yang dimiliki oleh pegawai sebesar 70,70%, Pengusaha bertanya kepada konsumen, apakah konsumen merasa puas dengan produk yang di produksi sebesar 40,40%, sisanya pengusaha tidak bertanya kepada konsumen, apakah konsumen merasa puas dengan produk yang di produksi sebesar 60,60%, pengusaha mampu memenuhi

kebutuhan dan keinginan konsumen sebesar 50,50%, sisanya pengusaha belum mampu memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen sebesar 50,50%

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Untuk menyelesaikan masalah yang akan dibahas pada bab-bab selanjutnya, perlu adanya pengindentifikasian masalah, sehingga hasil analisa selanjutnya dapat terarah dan sesuai dengan tujuan penelitian. Perusahaan jasa berlomba-lomba melakukan berbagai cara untuk dapat menghasilkan produk yang mampu menarik calon konsumen untuk bersedia memakai produk mereka.

Usaha konveksi di Kp.Lembur Picung Desa Soreang mempunyai permasalahan Seperti kinerja usaha karena sulit untuk mendapatkan tenaga kerja yang benar-benar terampil, juga dalam pengelolaan usaha dan kurangnya pembinaan dari pemilik usaha maupun bantuan dari pemerintah, mempunyai persaingan yang ketat dan juga inovasi dan kreativitas desain pada pemuatan model/desain konveksi yang kurang sehingga usaha ini dituntut untuk melakukan pembinaan sehingga menghasilkan produk yang berkualitas dan mempunyai banyak peminat.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan indentifikasi masalah yang telah dikemukakan diatas, penulis merumuskan beberapa masalah yang akan dibahas yaitu sebagai berikut :

1. Bagaimana Pembinaan yang dilakukan pada konveksi di Kp. Lembur Picung Desa Soreang.
2. Bagaimana Kinerja Usaha yang dilakukan pada konveksi di Kp.Lembur Picung Desa Soreang.
3. Bagaimana Pengembangan Usaha yang dilakukan pada konveksi di Kp.Lembur Picung Desa Soreang.
4. Seberapa besar pengaruh Pembinaan dan Kinerja Usaha terhadap Pengembangan Usaha pada konveksi di Kp.Lembur Picung Desa Soreang secara baik secara simultan maupun secara parsial.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penulis mengadakan penelitian ini adalah untuk memperoleh dan mengumpulkan data atau keterangan serta informasi yang berhubungan dengan permasalahan yang akan dibahas oleh penulis yaitu untuk mengetahui Pembinaan dan Kinerja Usaha serta seberapa besar dan bagaimana pengarunya terhadap Pengembangan Usaha Kecil Menengah di Kp.Lembur Picung Desa Soreang Bandung.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui Pembinaan pada konveksi di Kp.Lembur Picung Desa Soreang.
2. Untuk mengetahui Kinerja Usaha pada konveksi di Kp.Lembur Picung Desa Soreang.
3. Untuk mengetahui Pengembangan Usaha pada konveksi di Kp.Lembur Picung Desa Soreang.
4. Untuk mengetahui besarnya pengaruh Pembinaan dan Kinerja Usaha terhadap Pengembangan Usaha pada konveksi di Kp.Lembur Picung Desa Soreang baik secara simultan maupun parsial.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk :

1.4.1 Kegunaan Praktis

1. Bagi perusahaan yang bergerak dibidang bisnis, sebaiknya menciptakan produk-produk yang memang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen, dengan cara melakukan pengamatan perilaku konsumen, maupun mengadakan survey tentang konsumen.
2. Bagi penulis sebagai sarana pengembangan wawasan serta pengalaman dan
3. Dapat menganalisis permasalahan yang ada dalam bidang bisnis.

1.4.2 Kegunaan Akademis

Bagi pengembangan ilmu manajemen membantu kita membuat strategi memberikan manfaat untuk melakukan inovasi terhadap kegiatan dalam perusahaan, mengevaluasikan pelayanan kinerja, meninjau dan mengkaji ulang situasi serta melakukan berbagai penyesuaian dan koreksi jika terdapat penyimpangan didalam pelaksanaan strategi dan peluang yang ada.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Konveksi Fashion di Kp.Lembur Picung Desa Soreang, Kecamatan. Soreang Kabupaten. Bandung

1.5.2 Waktu Penelitian

Dalam memenuhi usulan penelitian ini, penulis melaksanakan penelitian di Kp.Lembur Picung Desa Soreang, Kecamatan Soreang Kabupaten Bandung. Adapun jadwal penelitian sebagai berikut :

Tabel 1.4

Waktu Penelitian

Tahap	Prosedur	Bulan						
		Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus
I	1.Sosialisasi Skripsi							
	2.Melakukan Survei Awal							
II	1.Pemuatan Proposal UP							
	2.Bimbingan							
	3.Seminar Up							
	4.Revisi UP							
III	1.Penelitian Lapangan							
	2.Penyepurnaan Proposal							
	3.Bimbingan							
	4.Sidang Akhir							
	5.Revisi & Pengumpulan Revisi Skripsi							