

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Bisnis di Indonesia sudah sangat banyak, dari perusahaan mikro sampai perusahaan besar sehingga persaingan bisnis semakin kompleks. Persaingan dalam menjual produk semakin banyak, sehingga banyak para pengusaha menawarkan produk dengan berbagai macam cara agar konsumen tertarik untuk membeli produk yang dijual. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya para pebisnis yang berminat untuk membuka usaha produk kosmetik.

Perkembangan pelaku usaha saat ini ditandai dengan adanya persaingan kompetitif yang terjadi pada saat era global saat ini. Diri seorang wirausaha harus memiliki keahlian serta skill yang berbeda dari wirausaha-wirausaha lain. ciri khas yang unik dari produk yang dihasilkan adalah kemampuan diri dari seorang wirausaha.

Ciwidey adalah daerah yang banyak akan wirausaha nya salah satunya adalah Toko kosmetik. terdapat banyak toko-toko yang berjejer di jalan ciwidey. Di ciwidey ada juga yang menjual kelontongan, toko oleh-oleh, toko mainan, café, dll. Dan UMKM Toko kosmetik adalah salah satu penelitian yang menarik untuk diteliti bagi peneliti. UMKM di Desa ciwidey merupakan bisnis produktif milik perorangan atau sekelompok kecil dengan omset yang telah ditetapkan berdasarkan undang-undang. UMKM ciwidey juga akan membantu para pelaku usaha kecil menengah untuk memberikan inspirasi dan ide bisnis yang layak dan

cocok untuk dikembangkan di Ciwidey secara keseluruhan. Hal ini perlu dinilai agar dapat bersaing dalam era teknologi dan informasi yang menuntut eksistensi usaha dalam internet. Peluang yang didapatkan pelaku UMKM di ciwidey, produk UMKM diharapkan dapat bersaing dan menjadi viral Ketika dibantu diperkenalkan oleh UMKM ciwidey. Dengan begitu *Brand* dan tingkat penjualan akan meningkat dan lebih memberikan keuntungan kepada pelaku UMKM di Ciwidey.

Perilaku Wirausaha adalah tindakan (act) dari kebiasaan atas kebenaran yang di pegang teguh. Perilaku wirausaha adalah sikap yang tidak bisa di pisahkan untuk menjadikan lebih sempurna karena memiliki karakteristik yang berbeda. Sikap itu cara pandang dan pola pikir (mindset) atas hal hal yang di hadapinya, seperti rasa takut, kesulitan, cobaan kritikan, tekanan dan hambatan yang mendasari sebuah tindakan. Kedua-duanya masuk menjadi ciri-ciri dan karakteristik wirausaha. Dan perilaku juga dapat di sebut sebagai langkah dan tindakan yang ia lakukan untuk menghadapi dan menyisiati pekerjaan sehari hari.

3 Perilaku Wirausaha adalah suatu kegiatan atau aktifitas organisme (Mahluk hidup).

Seorang wirausaha harus mampu menguasai hal-hal tentang pengelolaan pasar karena tidak mudah dalam mencapai hasil yang maksimal serta berhasil dalam menjalankan bisnis. Menurut Ni Ketut Ariniti dalam jurnalnya mengemukakan bahwa seorang *entrepreneur* (wirausahawan) yang sukses merupakan entrepreneur yang mempunyai skill, serta kualitas pribadi dari seorang

wirausaha yaitu seperti nilai, sikap, serta tingkah laku yang diperlukan dalam melaksanakan atau menjalankan suatu pekerjaan.

Selain skill yang dapat bersaing dengan pelaku usaha lainnya, menurut Setiawan (2012) pelaku usaha dituntut untuk selalu mengerti dan juga memahami apa yang terjadi di pasar dan juga apa yang menjadi keinginan konsumen, serta bagaimana perubahan yang ada. Perubahan yang dimaksud itu yaitu terkait dengan bagaimana cara pelaku usaha melakukan inovasi terhadap produknya untuk memenuhi keinginan konsumen, persaingan dengan pelaku usaha lainnya juga perubahan yang terjadi di pasara. Pelaku usaha dapat juga menciptakan produk baru yang lebih menarik dari sebelumnya atau dapat memperbaiki produk yang sebelumnya dengan melakukan inovasi.

Setelah pelaku usaha dapat melihat kemampuan pribadi, tentu pelaku usaha juga harus melihat bagaimana manajerialnya dengan cara memperhatikan kemampuan manajerialnya. Kemampuan manajerial merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kinerja usaha. Menurut Suryana (2013), kemampuan manajerial adalah keahlian yang dimiliki oleh seorang pengusaha untuk menjalankan perusahaan dengan baik. Kemampuan manajerial yang baik akan membuat seorang pengusaha akan mampu mengendalikan aktivitas yang ada di dalam bisnisnya. Keahlian manajerial yang dimiliki pengusaha juga akan emmbuat pengusaha mampu untuk melakukan pengaturan baik internal seperti mamp untuk berkomunikasi dengan karyawan, memotivasi karyawan, melakukan proses produksi dengan baik, mendelegasikan maupun membangun tim kerja yang handal. Dengan adanya kemampuan manajerial yang baik maka kinerja usaha

akan semakin baik karena pekerjaan yang dilakukan di dalam perusahaan akan menjadi lebih teratur dan berjalan sesuai dengan yang telah direncanakan.

Kinerja Usaha merupakan elemen penting dari kinerja perusahaan secara umum karena kinerja suatu perusahaan dapat dilihat dari kinerja usahanya selama ini, kinerja usaha merupakan konsep untuk mengukur prestasi pemasaran suatu usaha, setiap perusahaan berkepentingan untuk mengetahui prestasinya sebagai cermin dari keberhasilan usahanya dalam persaingan pasar (purwanto, 2017). Kinerja merupakan suatu konstruk multidimensional yang mencakup banyak faktor yang mempengaruhinya.

Peningkatan kinerja usaha dapat dipengaruhi dari beberapa faktor. Penelitian Muhlisin (2011) menyatakan terdapat pengaruh perilaku kewirausahaan dan kemampuan manajerial terhadap kinerja usaha. Seorang wirausaha yang memiliki perilaku kewirausahaan yang kuat dan kemampuan manajerial yang memadai akan dapat menjalankan bisnisnya dengan baik sehingga dapat meningkatkan kinerja usahanya. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian Triady (2013) dan Zainura dkk (2015) yang menyatakan perilaku kewirausahaan berpengaruh terhadap kinerja usaha. Uraian ini juga sesuai dengan hasil penelitian Astuti dan Murwatiningsih (2016) dan Maskur (2017) yang menyatakan bahwa kemampuan manajerial berpengaruh terhadap kinerja usaha.

Kinerja usaha yang baik dibutuhkan di berbagai usaha, antara lain adalah Toko Kosmetik. Toko kosmetik merupakan salah satu usaha yang saat ini mengalami perkembangan yang cukup pesat. Hal ini dapat diketahui dari adanya peningkatan jumlah toko kosmetik yang berdiri. Adanya kebutuhan dari

masyarakat akibat gaya hidup yang semakin pesat membuat adanya peningkatan kebutuhan laundry. Kondisi ini menciptakan peluang bagi pelaku usaha toko kosmetik untuk membuka bisnisnya seperti di Desa Ciwidey dimana toko kosmetik cukup banyak ditemui seperti di pasar, di pinggir jalan, dan di Kawasan perbelanjaan lainnya. Berdasarkan data dari Bidang Bina Usaha Dinas Perdagangan Desa Ciwidey, jumlah pelaku usaha Toko kosmetik di Ciwidey saat ini telah melebihi 150 unit usaha dan masih terus bertumbuh. Hal ini karena usaha kosmetik saat ini sedang banyak diminati oleh wanita, kehidupan yang menunjang untuk selalu menarik jadi alasan masyarakat berminat terhadap kosmetik. Kondisi ini membuat semakin banyak pengusaha yang memilih untuk berbisnis Toko Kosmetik di Ciwidey terutama dengan skala mikro yang sesuai dengan UU No 20 tentang UMKM memiliki jumlah tenaga kerja lebih dari 4 orang. Jenis Toko Kosmetik berskala mikro ini dipilih oleh pengusaha karena ini adalah peluang yang sangat besar karena pengusaha berpikir bahwa kosmetik tidak akan termakan zaman, dan selalu dibutuhkan. Hal ini pun akan meningkatkan keuntungan dari pengusahanya tersebut. Tentunya dengan semakin banyak pelaku usaha, persaingan antar bisnis Toko Kosmetik semakin ketat sehingga pengusaha memiliki tantangan untuk mempertahankan dan meningkatkan kinerja usahanya

Dalam penjelasan tersebut penulis pun melakukan survey awal kepada 45 responden pelaku UMKM Kosmetik guna mengetahui tanggapan responden mengenai hal-hal yang menyangkut penelitian yang dilakukan oleh penulis. Berikut hasil penyebaran survey awal yang dilakukan oleh penulis.

Tabel 1. 1 Survey Awal Mengenai Perilaku Wirausaha

No.	Pertanyaan	Ya	Tidak
1.	Pebisnis Merupakan seorang yang teguh pendirian dalam berwirausaha	80%	20%
2.	Pebisnis termasuk seorang yang memiliki perencanaan target dan tujuan dalam berwirausaha	75%	25%
3.	Pebisnis termasuk seorang yang berani menghadapi resiko dalam berwirausaha	45%	55%

Sumber: Data yang diolah, 2021

Berdasarkan Survey awal mengenai perilaku wirausaha, yang pertama pebisnis merupakan seorang yang teguh pendirian dalam berwirausaha mendapatkan 80% dan yang tidak setuju 20%, yang setuju lebih banyak dikarenakan dalam berbisnis itu harus konsisten di bidang usaha nya tersebut, sedangkan yang tidak setuju 20% pebisnis memilih untuk mengikuti apa yang sedang banyak diminati oleh konsumen.

Pertanyaan kedua yaitu pebisnis memiliki perencanaan target dan tujuan dalam berwirausaha mendapatkan 75% bagi yang setuju. Karena, menurut para pebisnis agar membuat motivasi dan menjalankan bisnis jadi terarah. Dan yang tidak setuju yaitu sebesar 25%.

Pertanyaan ketiga yaitu pebisnis berani menghadapi resiko dalam berwirausaha mendapatkan 45% yang setuju dan yang tidak setuju mendapatkan 55%. Di dalam pertanyaan poin ke tiga ini banyak yang belum siap dalam menghadapi resiko berwirausaha, dikarenakan, para pebisnis takut akan kegagalan yang besar dalam berwirausaha.

Tabel 1. 2

Survey Awal Mengenai Kemampuan Manajerial

No.	Pertanyaan	Ya	Tidak
1.	Pebisnis memberi arahan kepada setiap karyawan	95%	5%
2.	Pebisnis memberi kepercayaan terhadap keahlian para karyawan	35%	65%
3.	Pebisnis melakukan pemantauan terhadap karyawan	70%	30%

Sumber: Data yang diolah, 2021

Lalu dalam survey mengenai Kemampuan Manajerial, yang pertama pebisnis memberi arahan pada karyawan mendapatkan 95% yang setuju dan 5% yang tidak setuju. Yang setuju lebih banyak dikarenakan untuk bekerja secara nyaman dalam mencapai tujuan usaha. Dan yang tidak setuju pebisnis tidak melakukan arahan pada setiap karyawan.

Pertanyaan kedua pebisnis memberi kepercayaan terhadap karyawan hasilnya 35% yang setuju dan 65% yang tidak setuju. Disini lebih banyak yang tidak setuju dikarenakan terkadang atasan mempunyai keahlian tersendiri bagi usahanya yang nanti nya akan diturunkan ke karyawan, bukan mengandalkan keahlian dari karyawan.

Pertanyaan ketiga pebisnis melakukan pemantauan terhadap karyawan hasilnya 70% yang setuju dan 30% yang tidak setuju. Yang setuju dikarenakan tujuan utamanya adalah mencegah terjadinya penyimpangan terhadap karyawan yang sedang bekerja. Dan yang tidak setuju ia takut merasa karyawan tersindir.

Tabel 1. 3

Survey Awal Mengenai Kinerja Usaha

No.	Pertanyaan	Ya	Tidak
1	Pebisnis sudah memaksimalkan cara kerja yang ditetapkan	45%	55%

2	Pebisnis melakukan kerja tim dalam berusaha	85%	15%
3	Pebisnis melakukan penargetan di setiap penjualan produk	50%	50%

Sumber: Data yang diolah, 2021

Berdasarkan survey mengenai kinerja usaha, yang pertama pebisnis memaksimalkan cara kerja yang ditetapkan hasilnya 45% yang setuju dan 55% yang tidak setuju. Yang setuju lebih sedikit dibandingkan dengan yang tidak setuju dikarenakan bahwa pebisnis belum menerapkan cara kerja yang diterapkan. Hal ini dijelaskan bahwa pebisnis mempertimbangkan hal lain. Menurut keterangan yang diberikan oleh pebisnis, memang cara kerja di setiap usaha harus diterapkan atau dilakukan, namun ada cara kerja yang tidak sinkron dengan para pekerja yang ada dalam bisnis tersebut. Ada yang tidak nyaman dengan cara kerja yang diterapkan

Pertanyaan kedua pebisnis melakukan kerja tim dalam berusaha mendapatkan 85% yang setuju dan 15% yang tidak setuju. Yang setuju dikarenakan pebisnis akan bekerja menuju tujuan Bersama lalu kerja tim juga dapat memudahkan pebisnis dalam mengelola udaha nya. Lalu untuk yang tidak setuju para pebisnis merasa kerja sendiri lebih nyaman dibandingkan dengan kerja banyak orang.

Pertanyaan ketiga pebisnis melakukan penargetan dalam setiap penjualan produk mendapatkan 50% yang setuju dan 50% yang tidak setuju. Dalam pertanyaan ini masing-masing mendapatkan poin yang sama, yang setuju dikarenakan setiap pebisnis harus dapat menargetkan produk penjualan yang akan dijual agar bisa memprediksi produk apa yang banyak diminati para konsumen.

Dari latar belakang diatas, maka penulis memilih di Ciwidey sebagai tempat penelitian. Dengan alasan tersebut penulis melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Perilaku Wirausaha dan Kemampuan Manajerial Terhadap Kinerja Usaha UMKM di Ciwidey”**

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Dilihat dari penjelasan latar belakang diatas, maka peneliti mengidentifikasi masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Pelaku Usaha belum siap dalam menghadapi resiko besar dalam berwirausaha.
2. Pelaku usaha belum bisa memberi kepercayaan terhadap keahlian karyawan
3. Pelaku usaha masih terkendala dalam masalah cara kerja yang ditetapkan.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian, maka rumusan Masalah Penelitian ini Adalah :

1. Bagaimana tanggapan responden mengenai Perilaku Kewirausahaan pada UMKM di Ciwidey?
2. Bagaimana tanggapan responden mengenai Kemampuan Manajerial pada UMKM di Ciwidey?
3. Bagaimana tanggapan responden mengenai Kinerja Usaha pada UMKM di Ciwidey?
4. Seberapa berpengaruh Perilaku kewirausahaan dan Kemampuan Manajerial terhadap Kinerja usaha pada UMKM di Ciwidey?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Untuk mengetahui bagaimana Pengaruh Perilaku Kewirausahaan dan Kemampuan Manajerial terhadap Kinerja usaha.

1.3.2 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui tanggapan responden Mengenai Perilaku usaha pada UMKM di Ciwidey.
2. Untuk mengetahui tanggapan responden mengenai Kemampuan Manajerial pada UMKM di Ciwidey.
3. Untuk mengetahui tanggapan responden mengenai kinerja usaha pada UMKM di Ciwidey.
4. Untuk mengetahui besarnya pengaruh Perilaku kewirausahaan dan Kemampuan Manajerial terhadap Kinerja usaha pada UMKM di Ciwidey.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Dari hasil penelitian ini, nantinya diharapkan bisa bermanfaat dan berguna bagi semua pihak yang berhubungan dengan topik yang dibuat penulis, dan diharapkan bisa menjadi referensi untuk menghasilkan data yang lebih sempurna lagi.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Sebagai pembelajaran untuk lebih bisa meningkatkan kemampuan penulis dalam melakukan penelitian dan untuk mengetahui lebih dalam lagi mengenai perilaku wirausaha dan Kemampuan Manajerial terhadap kinerja usaha.

2. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi yang berkaitan dalam masalah yang diteliti dan menambah wawasan.

3. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan masukan atau informasi tambahan bagi bisnis atau organisasi dan pihak-pihak yang berkepentingan dalam bisnis dan dapat menjadi pertimbangan untuk menetapkan perilaku kewirausahaan tentang Kemampuan manajerial terhadap kinerja usaha.

4. Bagi Universitas Komputer Inonesia

Sebagai penambah literatur kepustakaan dibidang penelitian khususnya kewirausahaan mengenai perilaku wirausaha dan lingkungan usaha terhadap kinerja usaha. Dan penelitian ini juga dapat menjadi salah saatu referensi dan sebagai penambahan literatur kepustakaan di bidang penelitian khususnya untuk prodi Manajemen mengenai perilaku wirausaha dan Kemampuan Manajerial terhadap kinerja usaha.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian dan pengumpulan data yang dilakukan peneliti bertempat di Daerah Ciwidey yaitu di Pasar Cibereum.

1.5.2 Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan dari mulai bulan Maret Akhir, Adapun jadwal penelitian penulis sebagai berikut :

Tabel 1. 4
Waktu Penelitian

No.	Uraian	Waktu Kegiatan																							
		Maret				April				Mei				Juni				Juli				Agustus			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Survei Tempat	■	■																						
2.	melakukan Penelitian		■	■																					
3.	mencari data			■	■	■	■																		
4.	Membuat Proposal					■	■	■	■	■															
5.	Seminar									■	■	■	■												
6.	Revisi											■	■	■	■										
7.	Penelitian Lapangan													■	■	■	■	■	■						
8.	Bimbingan																	■	■	■	■	■	■		
9.	Sidang																					■	■	■	■

