

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mempunyai peranan yang sangat penting di dalam penyerapan tenaga kerja di pedesaan. Hal ini dikarenakan sebagian besar dari jumlah UMKM di Indonesia terdapat di pedesaan. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Tambunan (2009:55) yang menyatakan bahwa “Beberapa penelitian menyebutkan bahwa usaha mikro terutama pengrajin-pengrajin tradisional relatif lebih banyak di pedesaan dan mereka lebih banyak dari kategori unit usaha sendiri (tanpa pekerja)”. Sedangkan usaha kecil menengah dan usaha menengah lebih mendominasi di daerah perkotaan. Oleh karena itu, UMKM di pedesaan harus dioptimalkan produktifitasnya agar dapat mengurangi jumlah pengangguran dan kemiskinan di daerah pedesaan.

Adapun jenis-jenis dari UMKM di Indonesia menurut Adi (2007:15-16) yaitu usaha perdagangan, usaha pertanian, usaha industri, dan usaha jasa. Usaha perdagangan yang dimaksud disini terdiri dari agen, pengecer, ekspor/impor, sektor informal dan lain-lain. Di daerah pedesaan jenis UMKM yang mendominasi adalah jenis usaha pertanian dan usaha perdagangan yaitu pengecer atau ritel dan sektor informal lainnya.

Perdagangan eceran atau ritel adalah usaha yang menyalurkan barang maupun jasa kepada pengguna akhir. Bisnis *ritel* berkembang dari bisnis *ritel* skala kecil seperti warung rokok pinggir jalan, pengasong, penjual sayur gerobak

dorong. Skala menengah dalam bentuk *minimarket*, *convenience store* dan *supermarket* dan skala besar yaitu *jaringan supermarket*, *department store* sampai ke skala *hypermarket* dan *superstore*.

Salah satu UMKM yang bergerak di bidang perdagangan eceran yaitu penjualan makanan oleh-oleh khas Ciwidey yang ada di daerah Ciwidey, Kabupaten Bandung, Jawa Barat. Para pedagang eceran ini menjual makanan yang berbahan dasar strawberi seperti dodol, sirop, dan selai serta makanan berbahan dasar kulit jeruk yaitu kalua jeruk. Adapun jenis atau tipe dari pedagang eceran makanan oleh-oleh khas Ciwidey ini dapat dikategorikan ke dalam perdagangan eceran kecil berpangkal atau termasuk juga *Spesiality Store*/toko khusus. Hal ini sesuai dengan pernyataan Foster (2008:41) yang menyatakan bahwa “Toko khusus (*spesiality store*), yaitu suatu toko yang mempunyai lini produk terbatas tetapi dengan berbagai keragaman dalam hal produk itu”.

Makanan oleh-oleh khas Ciwidey ini lebih tahan lama dari pada buah segar sehingga sangat cocok dijadikan buah tangan oleh para wisatawan yang datang ke kawasan wisata Ciwidey. Beberapa obyek wisata yang terletak di antara Kecamatan Ciwidey dan Rancabali dikenal sebagai primadona pariwisata di Bandung Selatan yaitu obyek wisata Kawah Putih Ciwidey, Situ Patengan, Pemandian Air Panas Cimanggu, Pemandian Air Panas Ranca Walini dan Agrowisata stroberi yang berada di sepanjang jalur menuju obyek wisata alam Ciwidey.

Adanya objek wisata tersebut diatas, maka di sepanjang jalan menuju lokasi wisata ada banyak rumah makan dan warung-warung sebagai sarana konsumsi di daerah tersebut. Berikut ini adalah jumlah sarana konsumsi di wilayah Ciwidey:

Tabel 1.1
Sarana Konsumsi di Wilayah Ciwidey Kabupaten Bandung

No.	Tahun	Restoran	Warung	Toko	Total	Perkembangan	Pesentase (%)
1	2006	9	180	380	569	0	0,00
2	2007	11	186	400	597	28	4,92
3	2008	18	208	443	669	72	12,06
4	2009	25	249	497	771	102	15,25
5	2010	45	280	530	855	84	10,89

Sumber : BPS Kabupaten Bandung (Data diolah 2011).

Berdasarkan tabel 1.1 di atas dapat diketahui bahwa jumlah sarana konsumsi bertambah dari tahun ketahun. Hal ini dapat kita lihat jumlah keseluruhan sarana konsumsi di wilayah Ciwidey pada tahun 2006 hanya mencapai 569 dan pada tahun 2010 mengalami peningkatan yaitu menjadi 855 saran konsumsi. Peningkatan jumlah sarana konsumsi di wilayah Ciwidey tersebut juga diiringi oleh bertambahnya jumlah pedagang eceran makanan khas Ciwidey. Walaupun tidak ada data resmi mengenai peningkatan jumlah pedagang eceran makanan khas Ciwidey ini, tetapi diakui oleh para pedagang eceran bahwa ada peningkatan jumlah pedagang eceran makanan khas Ciwidey.

Secara umum, perkembangan para pedagang eceran makanan khas Ciwidey mengalami penurunan pendapatan yang cukup signifikan. Hal tersebut didukung dengan adanya data hasil prapenelitian yang dilakukan oleh penulis terhadap 15 pedagang oleh-oleh khas Ciwidey yang berada di daerah Ciwidey, Kecamatan

Pasirjambu, Kabupaten Bandung, Jawa Barat. Hal ini dapat dilihat dari tabel rata-rata pendapatan para pedagang sebagai berikut :

Tabel 1.2
Pendapatan Rata-rata Pedagang Eceran
Makanan Oleh-oleh Khas Ciwidey selama 5 Tahun Terakhir dalam Rupiah.

No	Tahun	Pendapatan rata-rata/tahun	Peningkatan /Penurunan	Persentase (%)
1	2006	1.304.250.000	0	0,00
2	2007	1.159.310.000	-144.940.000	-11,11
3	2008	1.043.525.000	-115.785.000	-9,99
4	2009	836.450.000	-207.075.000	-19,84
5	2010	720.600.000	-115.850.000	-13,85
Jumlah				-54,79

Sumber : Data diolah 2011.

Berdasarkan Tabel 1.2 di atas, dapat dilihat bahwa jumlah pendapatan rata-rata pedagang makanan oleh-oleh khas Ciwidey mengalami penurunan dari tahun ke tahun. Hal ini dapat dilihat dari total penurunan pendapatan rata-rata keseluruhan dari tahun 2006 sampai dengan 2010 adalah sebesar 54,79%, hal ini diduga karena diversifikasi produk yang kurang, harga jual yang tidak sesuai dan lokasi usaha yang kurang strategis.

Penurunan pendapatan para pedagang eceran makanan khas Ciwidey ini dikarenakan berkurangnya jumlah produk yang terjual, sehingga diperlukan upaya untuk mendorong pembeli untuk membeli barang dagangan para pedagang eceran tersebut. Salah satu cara yang dapat digunakan untuk mendorong pembeli adalah adanya bauran penjualan eceran atau *Retailing Mix*. Hal ini sesuai dengan pernyataan Foster (2008:49-50) bahwa “Bauran pemasaran eceran terdiri dari unsur-unsur strategis yang digunakan untuk mendorong pembeli melakukan transaksi usahanya dengan pedagang eceran tertentu”.

Menurut Handoko (2000:46) “Pemasaran sering berpendapat bahwa penjualan akan turun bila perusahaan tidak menjual produk sebanyak yang dijual pesaingnya”. Sehingga diversifikasi produk para pedagang eceran dapat mempengaruhi pendapatan para pedagang eceran itu sendiri karena diversifikasi produk dapat mempengaruhi banyak sedikitnya transaksi penjualan pedagang eceran.

Lewinson (1994:491) dalam Foster (2009:57) menyatakan bahwa ‘Penetapan harga jual yang layak memungkinkan penjual eceran mempunyai profit yang layak, sambil memberikan kepada konsumen suatu nilai kepuasan tertentu, baik sebelum, selama, maupun setelah penjualan’. Penetapan harga jual yang layak dapat mempengaruhi keuntungan yang diperoleh para pedagang eceran yang juga secara langsung mempengaruhi total penerimaan para pedagang eceran tersebut. Selanjutnya Foster (2008:51) menyatakan bahwa “Lokasi toko sangat mempengaruhi tingkat profitabilitas dan keberhasilan usaha dalam jangka panjang”. Sehingga tempat berjualan atau lokasi usaha para pedagang makanan khas Ciwidey akan mempengaruhi pendapatan yang akan diterima.

Berdasarkan teori-teori dan uraian masalah tersebut di atas maka penulis tertarik untuk meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan para pedagang eceran. Sehingga dalam skripsi ini penulis mengambil judul ***“PENGARUH DIVERSIFIKASI PRODUK, HARGA JUAL DAN LOKASI USAHA TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG ECERAN (Studi Pada Pedagang Eceran Makanan Oleh-oleh Khas Ciwidey di Daerah Ciwidey Kecamatan Pasirjambu Kabupaten Bandung)”***.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini, yaitu:

- a. Bagaimana pengaruh diversifikasi produk terhadap pendapatan pedagang eceran?
- b. Bagaimana pengaruh harga jual terhadap pendapatan pedagang eceran?
- c. Bagaimana pengaruh lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang eceran ?
- d. Bagaimana pengaruh diversifikasi produk, harga jual dan lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang eceran?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini, yaitu:

- a. Untuk mengetahui dan memperoleh gambaran mengenai seberapa besar pengaruh diversifikasi produk terhadap pendapatan pedagang eceran.
- b. Untuk mengetahui dan memperoleh gambaran mengenai seberapa besar pengaruh harga jual terhadap pendapatan pedagang eceran.
- c. Untuk mengetahui dan memperoleh gambaran mengenai seberapa besar pengaruh lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang eceran.
- d. Untuk mengetahui dan memperoleh gambaran yang jelas mengenai seberapa besar pengaruh diversifikasi produk, harga jual dan lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang eceran.

1.4 Kegunaan Penelitian

a. Kegunaan Ilmiah

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih pemikiran bagi ilmu manajemen pemasaran dan ilmu kewirausahaan yang berkaitan dengan pendapatan UMKM.

b. Kegunaan Praktis

Adapun kegunaan dari hasil penelitian ini adalah :

1. Bagi Penulis yaitu sebagai salah satu upaya untuk dapat mengaplikasikan pengetahuan dari teori-teori yang diperoleh selama perkuliahan, jika kelak penulis menjadi wirausahawan (*entrepreneur*). Selain itu, untuk menambah wawasan serta pengetahuan penulis mengenai pengaruh diversifikasi produk, harga jual dan lokasi usaha terhadap pendapatan UMKM yang bergerak dibidang perdagangan eceran.
2. Bagi Akademis yaitu diharapkan dapat memperluas ilmu kewirausahaan dan ilmu pemasaran mengenai bauran pemasaran usaha eceran (*retailing mix*) bagi UMKM. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat membantu para peneliti lainnya yang tertarik dengan masalah ini pada masa yang akan datang.
3. Bagi para pedagang eceran makanan khas Ciwidey yaitu diharapkan dapat memberikan data dan informasi serta sebagai bahan pertimbangan bagi pelaku usaha dalam upaya peningkatan pendapatan dan menjadi salah satu masukan bagi para pedagang eceran dalam mengambil keputusan yang berhubungan dengan menentukan produk yang akan dijual, penetapan harga jual dan memilih lokasi usaha.