

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perekonomian merupakan salah satu bidang yang *essensial* dalam kehidupan suatu negara. Maju mundurnya perekonomian suatu negara menggambarkan kesejahteraan pada masyarakatnya. Dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat salah satunya adalah dengan mengembangkan Usaha Kecil (UK) seperti yang dikemukakan oleh Sadono Sukirno (2004:365) dalam bukunya yang berjudul pengantar bisnis, mengemukakan bahwa Usaha Kecil (UK) adalah penyumbang besar kepada kekuatan ekonomi negara dan telah terbukti, terutama di saat resesi ekonomi pada tahun 1985 dan 1997. Kesulitan pada masa resesi ekonomi telah dibantu diatasi oleh kehadiran usaha-usaha kecil. Pada saat pabrik-pabrik besar mulai merasakan efek kemunduran ekonomi dan memecat para pekerja, Usaha Kecil (UK) terus bertahan. Sumbangan Usaha Kecil (UK) kepada masyarakat dan juga negara adalah sangat signifikan dan bentuk sumbangan tersebut diantaranya adalah memberikan pekerjaan, menciptakan teknologi/metode baru dan juga produk baru untuk kepentingan negara, membantu perkembangan usaha-usaha besar sebagai vendor (pemasok dan outsourcing) dan sebagainya.

Menurut Pandji Anoraga (2009:46) mengemukakan bahwa secara umum sektor Usaha Kecil (UK) memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Sistem pembukuan yang relatif sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar, kadangkala pembukuan tidak di *up to date* sehingga sulit untuk menilai kinerja usahanya.
2. Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.
3. Modal terbatas.
4. Pengalaman manajerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas.
5. Skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit mengharapkan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi yang jangka panjang.

6. Kemampuan pemasaran dan negosiasi serta diversifikasi pasar sangat terbatas.
7. Kemampuan untuk memperoleh sumber dana dari pasar modal rendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasinya. Untuk mendapatkan dana di pasar modal, sebuah perusahaan harus mengikuti sistem administrasi standar dan harus transparan.

Karakteristik yang dimiliki oleh Usaha Kecil (UK) menyiratkan adanya kelemahan-kelemahan yang sifatnya potensial terhadap timbulnya masalah. Berikut kelemahan Usaha Kecil (UK) menurut Pandji Anoraga (2009:47)

Kelemahan usaha kecil adalah investasi awal dapat saja mengalami kerugian. Beberapa resiko di luar kendali wirausahawan, seperti perubahan mode, peraturan pemerintah, persaingan dan masalah tenaga kerja dapat menghambat bisnis. Beberapa bisnis atau usaha juga cenderung menghasilkan pendapatan yang tidak teratur sehingga pemilik mungkin tidak memperoleh profit.

Investasi awal dapat saja mengalami kerugian, ini karena usaha kecil memiliki modal yang terbatas sehingga sulit untuk menekan biaya mencapai titik efisien, dan juga jika wirausahawan tidak mengetahui perubahan mode yang ada dapat menimbulkan masalah yang potensial kedepannya seperti kehilangan pelanggan, maka dari itu wirausahawan dituntut untuk mengetahui perkembangan mode yang terjadi di masyarakat agar tidak ditinggalkan oleh konsumennya serta persaingan yang mau tidak mau harus dihadapi wirausahawan agar usahanya dapat bertahan diantara pengusaha saingannya, untuk mengatasi persaingan para pengusaha harus memiliki kemampuan dalam mengelola perusahaannya yang disebut dengan kemampuan manajerial yaitu cara seorang pengusaha yang merangkap juga sebagai manajer dalam mencapai tujuan yang sudah ditetapkan.

Upaya-upaya pengembangan Usaha Kecil (UK) dalam pasal 14 UU tentang Usaha Kecil dirumuskan bahwa:

“Pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melakukan pembinaan dan pengembangan usaha kecil dalam bidang: a. Produksi dan pengolahan; b.pemasaran; c. Sumber daya manusia; d.teknologi”.

Disebutkan lebih lanjut dalam pasal 15 dan 16 UU tentang Usaha Kecil (UK), bahwa:

“pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melakukan pembinaan dan pengembangan dalam bidang produksi dan pengolahan dengan: a. Meningkatkan kemampuan manajemen serta teknik produksi dan pengolahan; b. Meningkatkan kemampuan rancang bangun dan

perekayasaan; c. memberikan kemudahan dalam pengadaan sarana dan prasarana produksi dan pengolahan, bahan baku, bahan penolong dan kemasan”.

Seperti yang dijelaskan sebelumnya bahwa upaya pengembangan usaha kecil kuncinya adalah kemampuan manajerial pengusaha, jika para pengusaha kecil ini memiliki kemampuan manajerial dan menjalankan fungsi manajerial dengan baik seperti perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan maka kegiatan yang dilakukan untuk mencapai suatu tujuan akan tercapai dan efek lain dari pentingnya pengusaha memiliki kemampuan manajerial adalah pengusaha yang memiliki kemampuan manajerial memiliki daya saing yang tinggi dalam persaingan karena pengusaha mengetahui pemilihan strategi dalam lingkungan pesaing guna mendapat keunggulan bersaing yang dilakukan pengusaha untuk merebut pasar dan pencapaian laba yang tinggi.

Di bawah ini akan ditampilkan tabel mengenai peranan dan sumbangan Usaha Kecil (UK) terhadap perekonomian, sumber data diperoleh dari www.depkop.go.id

Tabel 1.1
Perkembangan Data Usaha Mikro (Umi), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM)
Dan Usaha Besar (UB)
Tahun 2012-2013

No	Indikator	Satuan	Tahun 2012**)		Tahun 2013***)		Perkembangan Tahun 2012-2013	
			Jumlah	Pangsa (%)	Jumlah	Pangsa (%)	Jumlah	(%)
1	Unit Usaha	(Unit)						
	Usaha Mikro (Umi)	(Unit)	55.856.176	98,79	57.189.393	98,77	1.333.217	2,39
	Usaha Kecil (UK)	(Unit)	629.418	1,11	654.222	1,13	24.803	3,94
	Usaha Menengah (UM)	(Unit)	48.997	0,09	52.106	0,09	3.110	6,35
	Usaha Besar (UB)	(Unit)	4.968	0,01	5.066	0,01	98	1,97
2	Tenaga Kerja	(Orang)						
	Usaha Mikro (Umi)	(Orang)	99.859.517	90,12	104.624.466	88,9	4.764.949	4,77
	Usaha Kecil (UK)	(Orang)	4.535.970	4,09	5.570.231	4,73	1.034.262	22,8
	Usaha Menengah (UM)	(Orang)	3.262.023	2,94	3.949.385	3,36	687.363	21,07
	Usaha Besar (UB)	(Orang)	3.150.645	2,84	3.537.162	3,01	386.517	12,27
3	PDB Atas Dasar Harga Berlaku	(Rp. Milyar)						
	Usaha Mikro (Umi)	(Rp. Milyar)	2.951.120,60	35,81	3.326.564,80	36,9	375.444,20	12,72
	Usaha Kecil (UK)	(Rp. Milyar)	798.122,2	9,68	876.385,30	9,72	78.263,10	9,81
	Usaha Menengah (UM)	(Rp. Milyar)	1.120.325,30	13,59	1.237.057,80	13,72	116.732,50	10,42
	Usaha Besar (UB)	(Rp. Milyar)	3.372.296,10	40,92	3.574.943,30	39,66	202.647,20	6,01
4	PDB Atas Dasar Harga Konstan 2000	(Rp. Milyar)						
	Usaha Mikro (Umi)	(Rp. Milyar)	790.825,60	31,32	807.804,50	30,25	16.978,90	2,15
	Usaha Kecil (UK)	(Rp. Milyar)	294.250,70	11,65	342.579,19	12,83	48.318,50	16,42
	Usaha Menengah (UM)	(Rp. Milyar)	366.373,90	14,51	386.535,07	14,48	20.161,10	5,5
	Usaha Besar (UB)	(Rp. Milyar)	1.073.660,10	42,52	1.133.396,05	42,44	59.735,90	5,56

Keterangan:

Sumber Data:

**)Angka Sangat Sementara

Kementerian Koperasi dan UKM (diolah)

***)Angka Sangat Sangat Sementara

sandingan data UMKM 2012

Pangsa pasar merupakan besarnya bagian atau luasnya total pasar yang dikuasai oleh suatu unit usaha yang biasanya dinyatakan dengan persentase. Usaha Kecil (UK) dapat dilihat

Tia Farida Sayidati, 2016

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI LABA PENGUSAHA INDUSTRI MEBEL DI KOTA BANDUNG

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

pada Tabel 1.1 bahwa baik dari segi unit usahanya maupun jumlah penyerapan tenaga kerjanya dari tahun 2012 ke tahun 2013 terus mengalami perkembangan yang positif atau naik dengan kenaikan yang cukup signifikan yaitu dengan unit usahanya yang meningkat dari 629.418 unit meningkat menjadi 654.222 pada tahun 2013 ini artinya unit usaha dari tahun 2012 ke tahun 2013 bertambah sebanyak 24.803 unit usaha selama setahun, ini adalah berita baik bagi perkembangan dunia Usaha kecil mengingat peranannya yang sangat penting dalam memberikan pekerjaan. Kemudian perkembangan jumlah penyerapan tenaga kerja menurut skala usaha, Usaha Kecil (UK) pada tahun 2012 dapat menyerap tenaga kerja sebanyak 4.535.970 orang dan bertambah jumlahnya pada tahun 2013 menjadi 5.530.231 orang, ini artinya usaha kecil telah menyerap tenaga kerja sebanyak 1.034.262 orang selama satu tahun, dan ini sangat membantu pemerintah dalam hal mengurangi angka pengangguran yang ada.

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), PDB adalah salah satu indikator penting untuk mengetahui kondisi ekonomi di suatu negara dalam suatu periode tertentu. PDB atas dasar harga berlaku merupakan PDB yang dihitung dengan dasar harga yang berlaku pada tahun tersebut dan ini dapat digunakan untuk melihat pergeseran dan struktur ekonomi atau berfungsi untuk melihat dinamika/ perkembangan struktur ekonomi yang riil pada tahun tersebut. PDB atas dasar harga berlaku skala Usaha Kecil (UK) pada tahun 2012 sebanyak 798.122,2 milyar rupiah kemudian tahun 2013 naik menjadi 876.385,3 milyar rupiah, ini artinya PDB atas dasar harga berlaku dari tahun 2012 ke tahun 2013 mengalami perkembangan sebesar 9,81% atau sebanyak 78.263,1 milyar selama satu tahun. Sedangkan PDB atas dasar harga konstan menunjukkan nilai tambah barang dan jasa tersebut yang dihitung menggunakan harga yang berlaku pada satu tahun tertentu sebagai dasar dan ini digunakan untuk mengetahui pertumbuhan ekonomi dari tahun ke tahun. PDB atas dasar harga konstan 2000 skala usaha kecil pada tahun 2012 sebesar 294.250,7 milyar dan mengalami kenaikan pada tahun 2013 menjadi 342.579,19 milyar atau mengalami pertumbuhan sebesar 48.318,5 milyar selama satu tahun atau dengan perkembangan sebesar 16,42%.

Menurut Pandji Anoraga (2009:44) bahwa dalam perekonomian Indonesia, sektor Usaha Kecil (UK) memegang peranan yang sangat penting, terutama bila dikaitkan dengan jumlah tenaga kerja yang mampu diserap oleh Usaha Kecil (UK). Usaha Kecil ini, selain memiliki arti

strategis bagi pembangunan juga sebagai upaya untuk pemerataan hasil-hasil pembangunan yang telah dicapai.

Salah satu usaha kecil yang ada di kota Bandung yaitu sentra industri mebel yang bertempat di Kosambi Jl. Malabar dan Caheum Jl. A.H Nasution. Dilihat dari segi usahanya, industri mebel ini termasuk ke dalam golongan skala lingkup usaha kecil. Usaha di bidang industri mebel cukup menjanjikan mengingat pendapatan yang diterima pengusaha cukup besar dan pangsa pasar yang menjanjikan, karena mebel sesuatu yang akan selalu dibutuhkan oleh masyarakat. Namun pada kenyataannya usaha kecil ini memiliki kelemahan-kelemahan yang sifatnya potensial terhadap timbulnya masalah, dua diantaranya adalah kompetensi manajerial yg harus dimiliki pemilik usaha mebel dan strategi persaingan dalam menghadapi pesaingnya. Usaha ini juga cenderung menghasilkan pendapatan yang tidak teratur sehingga pemilik mungkin tidak memperoleh profit, terlihat dari data pendapatan per bulan dari beberapa pengusaha di bawah ini:

Tabel 1.2
Jumlah Laba Yang Diperoleh Pengusaha mebel di Kota Bandung Perbulan Periode Januari-Mei 2015 (Dalam Rupiah)

No	Nama Pengusaha	Januari	februari	Maret	april	Mei	Labanya Rata-Rata
1	Hj. Yeti Sidik	60.000.000	37.000.000 -38,33%	35.200.000 -4,86	40.500.000 15,05%	34.800.000 -14,07%	-10,55%
2	H. Ade	25.000.000	25.500.000 2%	23.300.000 -8,62%	20.900.000 -10,30%	20.400.000 -2,39%	-4,83%
3	H. Didin	20.000.000	22.000.000 10%	18.400.000 -16,36%	20.100.000 9,23%	18.200.000 -9,45%	-1,64%
4	H. Aep	20.000.000	21.300.000 6,5%	20.500.000 -3,75%	19.700.000 -3,9%	17.300.000 -12,18%	-3,33%
5	Bpk iyo	17.700.000	20.000.000	18.200.000	17.500.000	16.500.000	-1,39%

			12,99%	-9%	-3,84%	-5,71%	
6	Hj. Rukmini	22.500.000	22.500.000	20.800.000	21.700.000	19.700.000	-3,11%
			0%	-7,55%	4,32%	-9,21%	

Sumber: Pra penelitian yang dilakukan pada tanggal 17-18 April 2015

Berdasarkan hasil pra penelitian dalam Tabel 1.4, dari sampel yang diteliti dapat dilihat bahwa pendapatan yang diterima pengusaha industri mebel hampir semuanya mengalami fluktuasi dan perkembangan yang negatif, namun bila dilihat dari perkembangan usaha rata-rata, penurunan yang cukup tajam terlihat pada pengusaha Hj. Yeti ini dikarenakan beliau memiliki perbedaan produk dengan pengusaha lain, yaitu beliau selain menjual barang mebel seperti halnya pengusaha yang lain beliau juga menjual barang antik, barang antik yang diperjualbelikan itu di dapat dari berbagai luar kota, barang ini bisa berupa lemari, kursi dll. Kisaran harga barang antik yang diperjualbelikan bu Yeti ini beragam, mulai dari kisaran harga 60 juta sampai 10 juta untuk satu item. Bu Hj. Yeti juga menjual barang replika dari barang antik, meskipun harganya tidak semahal barang antik tetapi strategi ini bisa menjadi salah satu daya saing bu Hj. Yeti dengan pengusaha lainnya. Sehingga dapat dilihat dari data pendapatan diatas, pendapatan dari usaha mebel bu Yeti berada di atas rata-rata pendapatan pengusaha yang lain. Sedangkan pengusaha industri mebel yang lainnya hanya membuat barang mebel seperti biasa. Namun ada juga pengusaha mebel yang selain memproduksi barang mebel dari nol atau dari kayu olahan yang baru akan dibuat barang, pengusaha ini juga memperbaiki barang lama untuk diperbaiki menjadi baru lagi, sehingga barang yang tadinya tidak memiliki nilai jual jadi memiliki nilai jual yang cukup tinggi, dan dapat dijual kepada konsumen dengan harga yang lebih murah, salah satu pengusahanya adalah Pa H. Ade .

Sistem penjualan barang mebel ini cash and carry atau langsung dibayar tunai dan tidak memberikan piutang, pembeli biasanya memesan terlebih dahulu barang yang diinginkan atau bisa juga membeli barang yang sudah jadi dibuat. Apa yang dilakukan oleh Bu Hj. Yeti dan Pa H. Ade merupakan salah satu strategi agar dapat bersaing dengan pesaingnya. Sebenarnya pesaing yang menjadi saingan para pengusaha mebel ini tidak hanya sesama pengusaha mebel yang ada di lingkungan tersebut, tetapi mereka juga harus bisa bersaing dengan produk mebel

lain dari luar negeri seperti produk mebel buatan China yang menawarkan produk dengan model barang yang lebih kekinian atau modern dan berani menawarkan harga lebih murah di pasaran. Oleh karena itu, para pengusaha mebel agar dapat bersaing dengan pengusaha lainnya, setiap pengusaha penting untuk memiliki kompetensi manajerial untuk mengetahui cara kerja sebuah perusahaan/ organisasi supaya pengusaha tersebut dapat tetap bertahan dan dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan, salah satu diantara tujuannya adalah untuk memperoleh laba

Sebenarnya besarnya perolehan laba dapat dipengaruhi oleh banyak faktor, diantaranya modal, bahan baku, tenaga kerja, diferensiasi produk, saluran distribusi produk, kompetensi manajerial, perolehan penjualan dari produk itu sendiri maupun keadaan pasar dimana perusahaan tersebut berada.

Menurut Case dan Fair (2002:59) mengemukakan bahwa, “perilaku perusahaan yang ingin mencapai laba (profit) maksimal tergantung dari karakteristik pasar dimana perusahaan itu bersaing”. Setiap perusahaan yang ingin memaksimalkan laba bergantung pada manajemennya secara internal dalam hubungannya dengan perusahaan-perusahaan pesaingnya. Dan struktur pasar pada industri ini adalah monopolistis.

Bagi sebagian industri, khususnya industri mebel penting untuk mengetahui karakteristik pasar dimana perusahaan itu bersaing. Persaingan adalah inti dari keberhasilan dan kegagalan perusahaan, persaingan menunjukkan ketepatan aktivitas perusahaan yang dapat menyokong kinerjanya. Oleh karena itu untuk menghadapi persaingan yang kian hari semakin ketat, maka perusahaan harus mampu membaca peluang keunggulan bersaing yang dimilikinya. Selain itu, kompetensi pengusaha yang masih rendah menjadikan banyak perusahaan tidak dapat berkembang sehingga memberikan dampak kurang baik terhadap penjualan dan pembentukan laba.

Berdasarkan latar belakang tersebut diatas, maka penulis merasa tertarik untuk meneliti tentang **“Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba Pengusaha Industri Mebel Di Kota Bandung** (Suatu Kasus pada Pengusaha Industri Mebel Kayu di Kota Bandung)

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan penjelasan dari latar belakang diatas, maka dapat diidentifikasi rumusan masalahnya sebagai berikut:

1. Bagaimana gambaran persaingan, kompetensi manajerial dan laba pengusaha mebel di Kota Bandung?
2. Bagaimana pengaruh persaingan terhadap laba pengusaha mebel di Kota Bandung?
3. Bagaimana pengaruh kompetensi manajerial terhadap laba pengusaha industri mebel di Kota Bandung?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui dan memperoleh gambaran yang jelas tentang persaingan dan kompetensi manajerial terhadap laba.
2. Mengetahui seberapa besar persaingan dan kompetensi manajerial mempengaruhi laba pengusaha.
3. Mendapatkan masukan mengenai kebijakan yang dapat diambil dalam upaya meningkatkan laba.
4. Memprediksi kondisi perkembangan perolehan laba pada industri mebel di kota Bandung dilihat dari persaingan dan kompetensi manajerial.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi ilmu ekonomi khususnya bagi Usaha Kecil terutama yang berkaitan dengan masalah peningkatan laba.

1.4.2 Manfaat Praktis

Sesuai tujuan yang ingin dicapai maka hasil penelitian ini nantinya diharapkan dapat berguna untuk:

- Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan mengenai pengaruh persaingan dan kompetensi manajerial terhadap pengusaha laba, dalam hal ini pengusaha mebel di kota Bandung.

- Bagi Pembaca

Diharapkan penelitian ini dapat memberi sumbangan yang berarti dalam menentukan kebijakan, khususnya dalam peningkatan laba bagi pengusaha kecil sehingga tercipta lingkungan industri yang kondusif, juga dapat dijadikan bahan informasi dan masukan dalam upaya meningkatkan laba bagi para pengusaha kecil.