

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dalam suatu perekonomian bisnis kecil mempunyai peranan yang sangat penting terutama dalam meningkatkan kekuatan perekonomian negara dengan penciptaan lapangan kerja baru. Sebagaimana yang dikatakan oleh Megginson tentang pentingnya bisnis kecil yaitu: *'The good health and strength of America's small Business are a vital key to the health and strength of our economy....'*. (Buchari Alma,2009:94)

Kunci utama untuk meningkatkan kekuatan ekonomi suatu negara adalah dengan meningkatkan usaha bisnis kecil itu sendiri, bagaimana bisnis kecil bisa tetap berjalan dengan sehat dan dapat bertahan seiring perkembangan ekonomi suatu negara. Di negara berkembang peran bisnis kecil ini sangat populer, karena dengan membuka bisnis kecil orang mendapat kebebasan dalam mengurus dan memulai usahanya guna mendapat keuntungan sendiri dari usaha yang dijalankannya. Dalam sejarah perkembangannya, kebanyakan bisnis besar dimulai dari bisnis kecil yang semakin lama semakin besar dengan modal dan jumlah karyawan yang semakin banyak. Dari jumlah unit bisnis yang sekarang ada di masyarakat sedikit yang tergolong kepada bisnis besar, sebaliknya didominasi oleh bisnis kecil. Banyak bisnis besar yang tidak mungkin bisa sukses dan berkembang tanpa bantuan bisnis kecil. Dengan demikian, bisnis kecil mempunyai peranan yang sangat penting dalam semua kegiatan bisnis.

Dalam pembangunan ekonomi di Indonesia bisnis kecil juga dikenal dengan UKM (Usaha Kecil Menengah). Pengembangan UKM menjadi hal yang sangat penting mengingat UKM mempunyai peranan yang besar dalam perekonomian. Dewasa ini UKM dijadikan sebuah alat pemacu perekonomian oleh pemerintah dan masyarakat, karena UKM menyumbang pembangunan dengan berbagai jalan, diantaranya menciptakan kesempatan kerja, memperluas angkatan kerja, dan

menyediakan fleksibilitas kebutuhan serta inovasi dalam perekonomian secara keseluruhan. Sebagai ilustrasi yang dikutip dari sebuah jurnal yaitu:

UKM di Indonesia telah memberikan kontribusi terhadap penyerapan tenaga kerja sebesar 99,74% dari total serapan nasional dan memberikan kontribusi terhadap PDB sebesar Rp 1.013,5 triliun atau 56,73%. Besarnya kontribusi ini, menunjukkan bahwa UKM mempunyai kemampuan untuk memperkuat struktur perekonomian nasional. (Prawirokusumo dalam Arief Rahmana, dkk. 2012:14).

Perkembangan dunia usaha dewasa ini mengalami peningkatan yang semakin pesat yang kemudian berdampak kepada semakin besarnya persaingan di dunia usaha tersebut. Para pengusaha semakin berlomba-lomba untuk memperbesar keuntungannya, hal tersebut secara tidak langsung dapat menggeser posisi pengusaha-pengusaha kecil. Oleh karena itu, pengusaha kecil dituntut untuk bisa dan siap memasuki era persaingan yang kian ketat untuk mempertahankan kelangsungan usahanya dengan memanfaatkan sebaik-baiknya sumberdaya yang ada, baik sumberdaya alam atau sumberdaya manusianya.

Indonesia merupakan sebuah negara yang mempunyai sumberdaya yang melimpah, baik sumberdaya manusia dan sumberdaya alam. Dimana kedua sumberdaya merupakan potensi terbesar yang dimiliki Indonesia yang kemudian harus dikembangkan, hal tersebut sudah tertulis dalam Masterplan Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia (MP3EI). Sangat besar potensi yang dimiliki oleh Bangsa Indonesia, dengan memanfaatkan potensi sumberdaya yang ada di Indonesia secara optimal bangsa Indonesia dapat menjadi bangsa yang mandiri, tidak harus bergantung dengan bangsa lain. Dengan sumberdaya alam yang melimpah dan perkembangan perekonomian yang kian pesat tersebut, masyarakat dituntut untuk lebih kreatif dalam mengembangkan potensi yang dimiliki daerahnya masing-masing, secara tidak langsung sumberdaya manusianya pun dituntut untuk lebih berkualitas mengimbangi perkembangan yang terjadi.

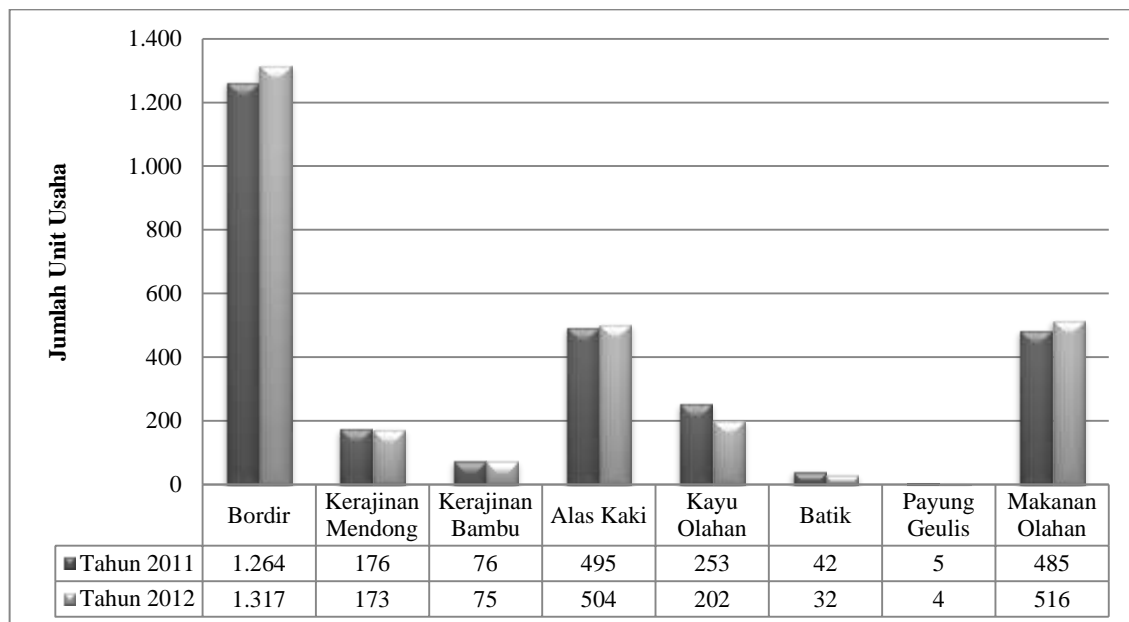
Kota Tasikmalaya sebagai salah satu kota yang mempunyai sumber daya yang melimpah cukup terkenal di Indonesia dengan potensi kerajinannya, seperti:

Mira Nurfitriya, 2013

Pengaruh Sikap Kewirausahaan Terhadap Perkembangan Usaha Pada Pengusaha Batik Di Sentra Kerajinan Batik Kota Tasikmalaya

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

bordir, batik, kerajinan mendong, anyaman bambu, alas kaki/kelom geulis, payung geulis, kerajinan kayu/meubel, konveksi, makanan olahan dan aneka kerajinan lainnya. Hal ini cukup membuktikan bahwa masyarakat Kota Tasikmalaya sangat kreatif terutama dalam usaha *home industry*.



Gambar 1.1 : Rekapitulasi Data Perkembangan Potensi Industri Komoditi Unggulan Kota Tasikmalaya Tahun 2011-2012

Sumber : Disperindag Kota Tasikmalaya (data diolah)

Berdasarkan data diatas, kota Tasikmalaya mempunyai beberapa potensi komoditi unggulan, seperti bordir, kerajinan anyaman mendong, kerajinan anyaman bambu, alas kaki (kelom dan sandal), kayu olahan, kerajinan batik, payung geulis dan makanan olahan. Dalam perkembangannya, beberapa komoditi unggulan tersebut ada yang mengalami peningkatan jumlah usaha dan pengurangan jumlah usaha. Seperti kerajinan batik, dalam perkembangannya jumlah unit usaha kerajinan batik mengalami penurunan dari tahun 2011 ke tahun 2012 yaitu penurunan dari angka 42 menjadi 32 unit usaha. Hal tersebut disebabkan oleh beberapa permasalahan sebagaimana yang dipaparkan dalam data

Disperindag Kota Tasikmalaya yaitu terkait masalah permodalan, teknik produksi, penanganan limbah dan pemasaran. Sebagaimana terlihat dalam tabel 1.1 berikut.

Tabel 1.1

Permasalahan dalam Industri Kecil Menengah Batik Kota Tasikmalaya 2013

No	Permasalahan
1	Permodalan
2	Teknik Produksi
3	Penanganan Limbah
4	Pemasaran

Sumber: Disperindag Kota Tasikmalaya 2013

Pertama masalah permodalan, masalah permodalan bagi para pengusaha mikro menjadi masalah penting karena modal merupakan salah satu faktor produksi yang menopang kegiatan produksi setiap perusahaan. *Kedua* adalah masalah teknik produksi, teknik produksi termasuk didalamnya antara lain diferensiasi produk, diversifikasi produk, penggunaan bahan baku dan teknologi ataupun yang berkaitan dengan keterampilan pegawai. *Ketiga* masalah penanganan limbah terkait dengan bahan zat pewarna yang alami yang tidak mencemarkan lingkungan masih kurang digunakan. Dan yang *keempat* adalah masalah pemasaran. Pemasaran merupakan faktor yang sangat penting dalam mengembangkan usaha. Dengan pemasaran yang bagus, produk dapat lebih dikenal dan pangsa pasar menjadi semakin luas.

Namun menginjak tahun 2013, unit usaha batik mengalami peningkatan menjadi 37 unit usaha dengan penyerapan tenaga kerja sejumlah 551 orang, hal tersebut dikarenakan industri kerajinan batik dewasa ini mempunyai daya tarik tersendiri bagi para pengusaha baru karena batik merupakan salah satu komoditi unggulan dan ciri khas dari Indonesia yang menarik minat para wisatawan, baik dari dalam ataupun luar negeri. Batik juga sudah ditetapkan menjadi salah satu warisan budaya oleh UNESCO. Namun seiring dengan perkembangannya, tentu tidak luput dari berbagai permasalahan yang dihadapi para pengusaha batik dalam kegiatan bisnisnya selain dari permasalahan yang telah dipaparkan diatas.

Sebagaimana yang kita ketahui, tujuan utama dari suatu perusahaan adalah maksimalisasi keuntungan atau biasa dikenal dengan istilah *profit oriented*. Dalam hal ini setiap pengusaha mempunyai latar belakang yang berbeda, baik dari segi pendidikan, pengalaman, dan kemampuannya. Namun terdapat perbedaan karakteristik antara pengusaha-pengusaha mikro di perkotaan dengan di pedesaan, diantaranya perbedaan dalam latar belakang pendidikan, pengalaman usaha, dan orientasi pasar.

Terdapat perbedaan-perbedaan antara pengusaha-pengusaha mikro dan kecil yaitu: *pertama*, terkait perbedaan latar belakang pendidikan. Pengusaha di pedesaan pada umumnya berpendidikan formal lebih rendah daripada rekan mereka di perkotaan. *Kedua*, perbedaan pengalaman usaha pengusaha di pedesaan yang substansial dibandingkan rekan mereka di perkotaan. Dan yang *ketiga*, perbedaan dalam orientasi pasar, dari beberapa studi menemukan fakta bahwa perusahaan-perusahaan di pedesaan tidak terlalu berorientasi pasar, baik untuk output maupun input, dibandingkan rekan mereka di perkotaan yang lebih agresif mencari atau berusaha memperluas pasar. (Liedholm dalam Tulus Tambunan, 2009: 27-28)

Dengan adanya perbedaan-perbedaan karakteristik tersebut, masing-masing pengusaha mencapai tujuan utama usahanya dengan hasil yang berbeda pula.

Berdasarkan data yang diperoleh dari studi pendahuluan kepada para pengusaha Batik Tasik diperoleh data rata-rata keuntungan pengusaha dari 5 (lima) bulan terakhir sebagai berikut.

Tabel 1.2 : Rata-Rata Perkembangan Laba Pengusaha Kerajinan Batik Tasik Kota Tasikmalaya

Bulan	Lab Total (Rp)	Pertumbuhan (%)
September 2012	Rp 9.471.567	-
Oktober 2012	Rp 9.391.203	-1%
Nopember 2012	Rp 8.739.526	-7%
Desember 2012	Rp 9.902.642	13%
Januari 2012	Rp 16.716.370	69%

Sumber : Lampiran 001 (L.001)

Berdasarkan tabel 1.2 diatas terlihat bahwa perolehan laba pada pengusaha kerajinan batik di Kota Tasikmalaya periode September 2012 – Januari 2013 mengalami fluktuasi. Pada bulan September diketahui jumlah laba pengusaha kerajinan batik di Kota Tasikmalaya sebesar Rp. 9.471.567. Sedangkan pada bulan Oktober dan Nopember mengalami penurunan yaitu masing-masing Rp. 9.391.203 dan Rp. 8.739.526. Kemudian mengalami kenaikan yang cukup tinggi pada bulan Desember dan Januari yaitu masing-masing sebesar Rp. 9.902.642 dan Rp. 16.716.370, hal tersebut disebabkan oleh semakin banyaknya permintaan karena menjelang tahun baru banyak konsumen yang memesan batik untuk acara-acara tertentu.

Pada dasarnya para pengusaha selalu ingin meningkatkan keuntungannya dengan penjualan produknya sebanyak mungkin kepada konsumen. Hal ini sesuai dengan yang dikemukakan oleh Sadono Sukirno (2002:188) bahwa “dalam teori ekonomi, berbagai jenis perusahaan dipandang sebagai unit-unit badan usaha yang mempunyai tujuan yang sama, yaitu mencapai keuntungan yang maksimum.” Mereka akan melakukan kegiatan memproduksi sampai pada tingkat dimana keuntungan mereka mencapai jumlah yang maksimum.

Dalam teori dinamis, Schumpeter mengemukakan bahwa untuk memperoleh keuntungan yang maksimal, pengusaha harus menjadi yang terdepan. Seorang pengusaha bisa mendapatkan laba yang besar apabila pengusaha tersebut bisa menjadi yang terdepan diantara pesaingnya. Para pengusaha selalu mempunyai ide-ide yang begitu banyak untuk menjalankan usahanya, yaitu

berupa ide kreatif dan inovatif. Kreatif dan inovatif ini sangat penting dalam keberhasilan usaha, karena dengan begitu mereka akan lebih unggul dari pesaingnya sehingga mereka akan mendapatkan keuntungan melebihi pesaingnya. Dengan kata lain, pengusaha harus mempunyai sikap mental yang positif, sikap mental positif yang dimiliki oleh wirausaha dalam mengelola dan menjalankan usahanya dengan suatu motif yang mendasarinya kemudian akan membentuk suatu perilaku yang mendorong wirausaha untuk mengembangkan usahanya menjadi wirausaha yang sukses dan berhasil sesuai dengan keinginannya.

Laba menjadi tujuan dari kegiatan usaha yang dilakukan para pengusaha agar dapat menjaga kelangsungan bisnisnya. Namun tentunya dalam usaha meningkatkan laba tersebut harus dibarengi dengan faktor-faktor pendukung yang dapat mempengaruhinya. Sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya, setiap pengusaha mempunyai karakteristik dan latar belakang yang berbeda dalam menjalankan usahanya, hal tersebut dapat menentukan seberapa mampu pengusaha menjalankan usahanya sehingga dapat berkembang lebih baik lagi. pengusaha mempunyai latar belakang pendidikan, pengalaman, dan kemampuan yang berbeda-beda.

Edi Noersasongko dalam disertasinya (2005:5) mengatakan bahwa:

Tingkat pendidikan pengusaha merupakan salah satu unsur penting dalam perkembangan usaha kecil menengah, hal tersebut karena pendidikan merupakan salah satu unsur yang dapat merubah sikap dan perilaku, meningkatkan dan mengembangkan pola pikir, wawasan serta memudahkan pengusaha menyerap informasi yang sifatnya membawa pembaharuan dan kemajuan bagi usahanya.

Begitu pula dengan pengalaman, pengalaman mempunyai peranan yang penting dalam pengembangan industri kecil menengah ini. Seseorang yang berpengalaman akan lebih mudah memahami sesuatu dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Seorang individu yang mempunyai pengalaman yang baik akan lebih mudah melaksanakan perencanaan kegiatan yang sesuai dengan tujuan,

melaksanakan fungsi-fungsi manajemen, tugas dalam organisasi, berkomunikasi, dan sebagainya.

Selain pengalaman, kemampuan juga merupakan hal yang harus dimiliki oleh pengusaha dalam menjalankan usahanya agar berhasil. Perusahaan dapat mencapai hasil yang maksimal tergantung dari kemampuan yang dimilikinya. Hal ini juga senada dengan pandangan Thomas F. Zimmerer (Suryana,2006:27) yang menyatakan karakteristik sikap dan perilaku wirausaha yang berhasil salah satunya adalah *leadership ability*. "*Leadership ability* adalah kemampuan dalam kepemimpinan. Wirausaha yang berhasil memiliki kemampuan untuk menggunakan pengaruh tanpa kekuatan serta harus memiliki taktik mediator dan negotiator daripada diktator." Artinya seorang wirausaha harus mempunyai kemampuan dalam berorganisasi, dapat mengatur tujuan, berorientasi hasil, dan tanggung jawab terhadap kerja keras.

Dalam industri kerajinan batik Tasik ini juga, setiap pengusaha mempunyai latar belakang pendidikan, pengalaman, dan kemampuan yang berbeda. Namun dengan perbedaan dan keterbatasan pendidikan, pengalaman dan kemampuan yang dimiliki para pengusaha, serta dengan semakin banyaknya pesaing terutama pengusaha-pengusaha besar tentu sangat mempengaruhi perolehan pemasukan pengusaha-pengusaha kecil yang sudah lama membuat. Seringkali pengusaha-pengusaha kecil kalah bersaing dalam pasar dan produknya karena kurangnya pendidikan, pengalaman, dan kemampuan sehingga keuntungan yang mereka peroleh semakin kecil.

Jika dilihat dari permasalahan diatas, selain persaingan yang semakin ketat dalam industri batik, terdapat beberapa penyebab terjadinya penurunan keuntungan. Seperti yang kita ketahui memasuki awal tahun 2013 tepatnya memasuki musim hujan dan agenda tahunan yang menimpa Jakarta, yaitu banjir. Industri kerajinan ini pun ikut terkena imbasnya, setelah melakukan studi pendahuluan dengan mengunjungi pusat pemasaran kerajinan Rajapolah,

berdasarkan wawancara dengan salah satu pengelola unit usaha kerajinan di Rajapolah pada hari sabtu 16 Februari 2013 , beliau mengatakan bahwa:

..untuk beberapa bulan terakhir keuntungan yang diperoleh dari penjualan kerajinan-kerajinan di Rajapolah mengalami penurunan, hal tersebut turut dipengaruhi oleh bencana banjir yang terjadi di Jakarta. Hal tersebut dikarenakan wisatawan yang sebagian besar berasal dari ibukota turut berkurang kedatangannya.

Senada dengan hasil wawancara diatas, salah satu pengusaha batik Tasik juga mengatakan bahwa: “pengusaha mengalami penurunan keuntungan yang cukup besar ketika Jakarta banjir, karena sekitar 60% pemasarannya berada di wilayah Jakarta. “

Dari segi permintaan, konsumen batik rata-rata merupakan karyawan atau pegawai kantor, dimana ketika terdapat beberapa agenda kepegawaian yang membutuhkan seragam batik tentu itu akan sangat menguntungkan bagi pengrajin, akan tetapi sebaliknya ketika perkantoran tidak mengadakan suatu acara yang membutuhkan seragam, hal tersebut sangat mengurangi pendapatan yang diperoleh pengusaha sehingga keuntungan menjadi berkurang.

Berkurangnya keuntungan yang diperoleh juga diakibatkan oleh kenaikan bahan baku untuk pembuatan batik meskipun pengaruhnya tidak cukup besar karena kenaikannya pun tidak terlalu tinggi. Kemudian dari segi pemasaran, untuk sebagian pengusaha yang nama dan produknya sudah dikenal tidak lagi menjadi masalah dalam hal pemasaran, akan tetapi untuk sebagian pengusaha lainnya hal tersebut sangat berpengaruh, dimana pemasaran merupakan salah satu kunci dalam keberhasilan suatu usaha.

Penyebab lain penurunan keuntungan pengusaha batik adalah kurangnya sikap positif pengusaha batik dalam mengembangkan usahanya. Sebagaimana dijelaskan sebelumnya bahwa keberhasilan suatu usaha ditentukan oleh karakteristik sikap dan perilaku para wirausaha. Keberhasilan dan kegagalan

wirusaha sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik eksternal maupun internal. Keberhasilan suatu usaha dipengaruhi oleh suatu tindakan yang positif dalam menjalankan usahanya, tindakan atau perilaku tersebut dipengaruhi oleh nilai-nilai kepribadian wirusaha seperti yang dikemukakan oleh Suryana (2006:52), “yaitu nilai-nilai keberanian menghadapi risiko, sikap positif, optimis, berani, mandiri, mampu memimpin, dan mau belajar dari pengalaman.”

Seringkali pengusaha-pengusaha kecil yang tidak bisa mengikuti industri ini kurang optimis dan tidak mempunyai sikap yang positif dengan usaha yang dijalankannya, hal tersebut disebabkan oleh munculnya pengusaha-pengusaha lain yang lebih menguasai pasar sehingga menggeser posisi pengusaha kecil tersebut.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Sikap Kewirausahaan Terhadap Perkembangan Usaha (Pengusaha Batik di Sentra Kerajinan Batik Kota Tasikmalaya)”**.

1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah

Merujuk pada latar belakang diatas, terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi perkembangan suatu usaha. Perkembangan usaha sendiri diukur dengan menggunakan laba. Banyak faktor yang mempengaruhi laba suatu usaha, diantaranya sesuai dengan teori dinamis Schumpeter yang mengatakan bahwa laba dapat diperoleh dari penemuan dari para pengusaha, dimana pengusaha dituntut untuk lebih kreatif dan inovatif dalam menciptakan sesuatu yang baru, hal tersebut sesuai dengan sejauh mana kemampuan pengusaha yang selalu optimis melihat ke depan, dan berfikir dengan penuh perhitungan. Oleh karena itu pengusaha dituntut mempunyai sikap kewirausahaan yang kemudian akan di aplikasikan dalam bentuk perilaku atau tindakan untuk mencapai sasaran atau tujuan perusahaan yaitu memaksimalkan laba.

Dari berbagai faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha terkait keuntungan usaha diatas, maka penulis membatasi permasalahan yang akan

diteliti, yaitu sikap kewirausahaan. Berdasarkan uraian tersebut maka penulis mengemukakan rumusan masalah sebagai berikut.

1. Bagaimana gambaran perkembangan usaha dan sikap kewirausahaan Kerajinan Batik Kota Tasikmalaya?
2. Bagaimana pengaruh sikap kewirausahaan terhadap perkembangan usaha Kerajinan Batik Kota Tasikmalaya?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Untuk memperoleh gambaran tentang perkembangan usaha dan sikap kewirausahaan Kerajinan Batik Kota Tasikmalaya.
2. Untuk mengetahui pengaruh sikap kewirausahaan terhadap perkembangan usaha Pengusaha Kerajinan Batik Kota Tasikmalaya.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Secara teoritis, diharapkan penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran untuk memperkaya pengetahuan ilmu ekonomi mikro, khususnya terkait dengan sikap kewirausahaan guna meningkatkan perkembangan usaha.
2. Secara praktis, diharapkan penelitian ini dapat memberikan gambaran serta informasi mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha Pengusaha Kerajinan Batik di Sentra Kerajinan Batik Kota Tasikmalaya. Juga dapat memberikan masukan bagaimana seorang pengusaha kerajinan Batik mampu mempertahankan maupun meningkatkan usahanya.