

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Saat ini UMKM dihadapan dengan era industri 4.0, suatu era yang menuntut menyesuaikan dengan otomasi dan pertukaran data terkini dalam teknologi yang terdiri dari internet dan UMKM (usaha mikro, kecil, dan menengah) yang sudah memasuki dunia global yang keterampilan berwirausaha diperlukan untuk memiliki kesuksesan bisnis (Hendro, 2011).

UMKM merupakan unit usaha yang memiliki keterbatasan sumberdaya. Perlu adanya bantuan dari pihak eksternal (komunitas, dan pemerintah) yang memberdayakan dan membangun sumber daya manusia, infrastruktur, serta teknologi media komunikasi, regulasi dari pemerintah (Josep, 2018; Pambudy, Priatna, dan Burhanuddin, 2017)

Meskipun UMKM memiliki banyak keterbatasan untuk meraih kesuksesan bisnis. UMKM memberikan kontribusi secara perekonomian bagi negara dan lingkungan usahanya. karena akan meningkatkan perputaran uang di suatu negara, baik perputaran uang karena hubungan ekonomi UMKM dengan stakeholder (karyawan, penyuplai, lingkungan, masyarakat, dan pemerintah), UMKM dengan pelanggan, ekspor-import, dan pajak. kegiatan ekonomi ini mendorong peningkatan *Product Domestic Bruota* (PDB) negara atau penghasilan negara dari produk domestik. (Tehseen dan Ramayah, 2015, Kayadibi, et.al. 2013).

Berdasarkan paragraf 3 disebutkan lingkungan ialah salah satu faktor pendukung kesuksesan bisnis. Lingkungan negara dapat dilihat dari *The Global Entrepreneurship dan Development Institute (GEDI)* sebagai lembaga riset untuk menganalisis lingkungan kewirausahaan secara global. Berdasarkan survei yang dilakukan oleh GDI untuk Indonesia di tahun 2018 menunjukkan indonesia mengalami penurunan ranking -4 seperti yang dijelaskan di tabel 1.1

TABEL 1. 1.
NEGARA-NEGARA YANG SKOR GDINYA MENURUN PALING BESAR

Country	2019	2018	Different In Score	Different In Rank
Latvia	40.5	43.0	-2.5	-6
Sweden	73.1	75.2	-2.1	-5
Taiwan	59.5	61.0	-1.5	-2
Malaysia	32.7	33.4	-0.7	-4
Ecuador	20.5	20.9	-0.4	-5
Chile	58.5	58.9	-0.4	-1
Kazakhstan	29.7	30.0	-0.3	-2
Indonesia	21.0	21.1	-0.1	-4

Sumber: *The Global Entrepreneurship dan Development Institute (GEDI) 2019*

Selain GEDI ada juga GEI (*Global Entrepreneurship Index*) untuk mengukur posisi lingkungan kewirausahaan Indonesia di cakupan internasional. Pada GEI (2018:137) didapat bahwa “Indonesia menduduki peringkat ke-94 dari 137 negara”, belum lagi jika disandingkan dengan negara di Asia Tenggara seperti Malaysia di posisi ke-58, Brunei ke-53, bahkan Singapura ke-27 dan negara tetangga Indonesia di selatan yaitu Australia ke-5 yang menyalip jauh meninggalkan *global entrepreneurship index* (GDI) Indonesia (Ács et al, 2018; Ortega-Argilés et al, 2015; Faghieh et al, 2019; Saberi & Hamdan, 2019).

Guna mengukur keefektifan lingkungan bisnis tingkat provinsi di Jawa Barat dapat dilihat di gambar 1.1 dijelaskan bahwa provinsi Jawa Barat masih kurang dari 50 persen mencapai kesuksesan bisnisnya dengan detail 42,31% usaha yang lebih baik, 25,28% pertumbuhannya tetap, 24,09% tidak dapat dibandingkan, 4,38% lebih buruk, dan 3,23% sama buruk (BPS 2020). Padahal, menurut Hendro (2011) mengatakan bahwa “bisnis yang baik adalah yang tidak stagnan dan terus bertumbuh”.



Sumber: BPS, 2020

GAMBAR 1. 1.

PREDIKSI UMKM JAWA BARAT MENJADI LEBIH BAIK 2016-2020

Selain mengukur dengan memprediksi pertumbuhan usaha. BPS mengukur pertumbuhan usaha dari Provinsi Jawa Barat dari data lapangan yang didapat dari gambar 1.2 dibawah bahwa hanya 21,29% yang meningkat sedangkan lebih dari 78% tidak bertumbuh dengan detail 40,58% menurun, 21,29% meningkat, 30,38% menurun, dan 7,76% tidak dapat dibandingkan (BPS, 2018).



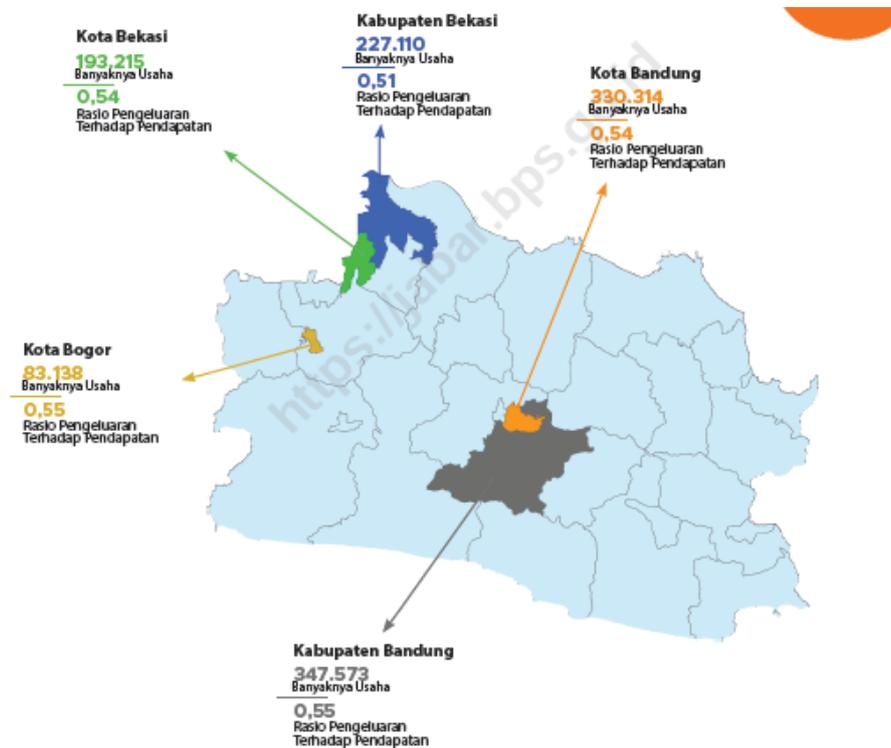
Sumber: BPS, 2019

GAMBAR 1. 2.

PERMASALAHAN PENINGKATAN USAHA UMKM DI JAWA BARAT

Untuk mengukur lingkungan bisnis di Kota Bandung BPS menggunakan rasio pengeluaran sebagai indikator pertumbuhan usaha melalui pemetaan kota/kabupaten besar di Jawa Barat yang dari Gambar 1.4 didapat bahwa rasio

pengeluaran Kota Bandung masih 54%, sedangkan BPS (2018) mengatakan bahwa “jika rasio pengeluaran lebih besar dari 50% maka lingkungan bisnis belum sehat”.



Sumber: BPS, 2019

GAMBAR 1. 3.

RASIO PENGELUARAN UMKM KOTA/KABUPATEN TERBAIK DI JAWA BARAT 2019

Di Bandung terdapat beberapa komunitas wirausaha yang fokus sebagai lingkungan bisnis yang membantu wirausahawan untuk sukses, yang penyebarannya yang di gambarkan oleh tabel 1.6 dibawah yang hasilnya bahwa terdapat komunitas : BESA (Business Education Student Association), Benua Belantik (sekarang Benua Citra Niaga, BCN), HIPMI PT (Himpunan Pengusaha Muda Indonesia Perguruan Tinggi), USAID JAPRI (Jadi Pengusaha Mandiri), PMW (Program Mahasiswa Wirausaha), MRUF ENVOY (Entrepreneurship Development Scholarship for Youth), KOPMA (Koperasi Mahasiswa) dan komunitas lainnya dengan persentase responden berturut-turut sebesar 13,3%,

3,3%, 40%, 3,3%, 6,7%, 3,3% dan 16,7% pada bulan Maret tahun 2019 (Idra, 2019).

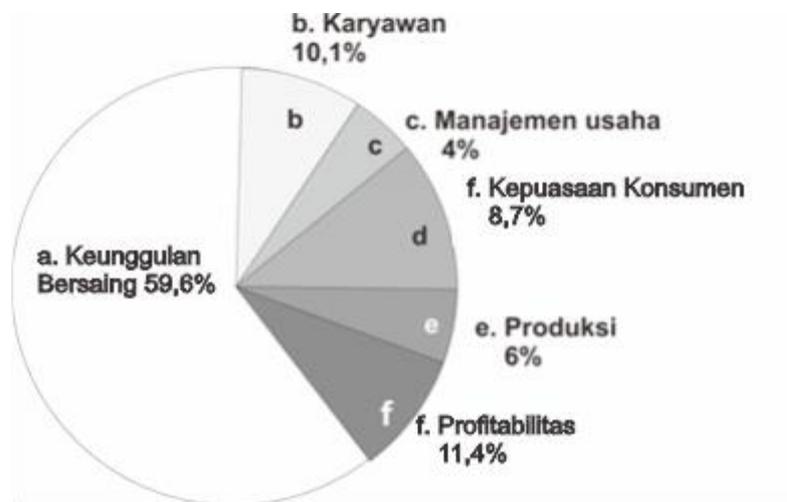
Dari data tersebut, dapat diambil kesimpulan bahwa data pertumbuhan kewirausahaan sebagian besar masyarakat komunitas bisnis, terendah jumlah respoondennya adalah BCN dengan nilai peroleh pertumbuhannya sebesar 37,5% (Indra, 2019). Hal ini merupakan masalah bagi UMKM anggota komunitas bisnis tersebut karena apabila dibiarkan maka akan menghambat pencapaian tujuan perusahaan.

GAMBAR 1. 4.
SEBARAN RESPONDEN MASYARAKAT KOMUNITAS BISNIS

Komunitas	Responden	%
BESA	4	13,3
Benua Balantik (BCN)	1	3,3
HIPMI PT	12	40,0
USAID JAPRI	4	13,3
PMW	1	3,3
MRUF ENVOY	2	6,7
KOPMA	1	3,3
Lainnya	5	16,7
Total	30	100,0

Sumber: (Indra, 2019)

Gambar 1.6 menggambarkan hasil survei Fadli Ketua BCN untuk mengukur tingkat Kesuksesan bisnis anggotanya yang dinilai dari aspek pemasaran, karyawan, manajemen usaha, perluasan pasar/legalitas, produksi dan laba. Hasilnya ada 59,6% mengalami kesulitan keunggulan bersaing 59,6%, lalu 11,4% profitabilitas, 10,1% karyawan (banyaknya karyawan berproduktif atau tidak), lalu 8,7% aspek kepuasan konsumen sebesar 6%, lalu produksi dan manajemen usaha



89 responden

Sumber: Benua Citra Niaga

GAMBAR 1. 5.
PERMASALAHAN UTAMA USAHA ANGGOTA BENUA CITRA NIAGA 2019

Selain memanfaatkan data sekunder dari BCN. Peneliti melakukan prapenelitian pada 30 narasumber dengan memberikan 12 pertanyaan. 12 pertanyaan ini dibagi 4, 4 ini diambil dari tiap dimensi kesuksesan bisnis yang dikemukakan oleh scaborough (2017) yaitu *competitive advantage*, Profitability, *costumer satisfaction*, dan *survival*.

TABEL 1. 2.
HASIL PRA SURVEY DIMENSI *COMPETITIVE ADVANTAGE* PADA ANGGOTA BENUA CITRA NIAGA

No	Indikator	Ya	Tidak	Ya (%)	Tidak (%)
1	Sering melakukan inovasi pada produk.	15	15	50%	50%
2	Perusahaan sudah mencapai hasil yang optimal dengan tim/karyawan yang bangun saat ini.	16	14	53%	47%

3	Peralatan atau fasilitas yang dimiliki telah mampu untuk mengoptimalkan produksi.	15	15	50%	50%
4	Fasilitas yang dimiliki telah mampu untuk mengoptimalkan produksi.	14	16	47%	53%
Rata-rata				50%	50%

Sumber: Pra-survey penelitian 2019

Dari data prapenelitian di atas dapat disimpulkan dimensi *competitive advantage*/keunggulan bersaing rata-rata masing-masing diperoleh data 50% iya dan 50% tidak, artinya perusahaan memiliki kemampuan unik yang dikembangkan di bidang operasional utama baru mencapai 50%. hal ini karena wirausahwan BCN masih memiliki masalah di fasillitas yang mampu mengoptimalkan produksi sebesar 53%, lalu inovasi dan peralatan yang dimiliki baru mencapai 50%.

TABEL 1. 3.

HASIL PRA SURVEY DIMENSI PROFITABILITY PADA ANGGOTA BENUA CITRA NIAGA

NO	Indikator	Jawaban			
		Ya	Tidak	Ya (%)	Tidak (%)
1	Kecenderungan perusahaan selalu mendapatkan laba dalam transaksi dalam setiap kegiatan usaha yang dilakukan	13	17	43%	57%
2	Laba yang diperoleh memiliki kecendurungan meningkat.	15	15	50%	50%
3	Setiap penjualan yang dilakukan selalu sesuai dengan target.	7	23	23%	77%
4	Target penjualan yang dilakukan cenderung selalu meningkat lebih dari target.	9	21	30%	70%
Rata-rata				37%	63%

Sumber: Pra-survey penelitian 2019

Dilihat Pada tabel 1.5 bahwa 63% responden menyatakan tidak memiliki kemampulabaan (*Profitability*) artinya sebagian besar perusahaan di BCN belum memiliki kekuatan untuk menghasilkan di dalamnya uang. Karena perusahaan di BCN baru mencapai 43% Kecenderungan perusahaan selalu mendapatkan laba dalam transaksi dalam setiap kegiatan usaha yang dilakukan, 50% Laba yang diperoleh memiliki kecendurungan meningkat., 23% setiap penjualan yang

dilakukan selalu sesuai dengan target., dan 30% saja target penjualan yang dilakukan cenderung selalu meningkat lebih dari target.

TABEL 1. 4.

HASIL PRA SURVEY DIMENSI *COSTUMER SATISFACTION* PADA ANGGOTA BENUA CITRA NIAGA

No	Indikator	Jawaban			
		Ya	Tidak	Ya (%)	Tidak (%)
1	Perusahaan selalu meningkatkan kualitas layanan agar konsumen selalu puas	13	17	43%	57%
2	Perusahaan selalu meningkatkan kualitas barang yang dipasarkan? (silakan anda ceklis sesuai dengan jenis produk yang anda pasarkan)	22	5	81%	19%
3	Perusahaan selalu meningkatkan kualitas jasa yang dipasarkan? (silakan anda ceklis sesuai dengan jenis produk yang anda pasarkan)	2	1	33%	67%
4	Dari upaya peningkatan kepuasan terhadap kualitas produk baik barang atau jasa, apakah kepuasan konsumen cenderung meningkat.	19	11	63%	37%
Rata-rata				55%	45%

Sumber: Pra-survey penelitian 2019

Memperhatikan hasil Tabel 1.6 diperoleh data bahwa responden cenderung memperhatikan *costumer satisfaction*/kepuasan konsumen. Hal ini diperoleh dari jawaban responden yang mengatakan Ya sejumlah 55%, artinya sebagian besar wirausahawan di BCN sudah 55% berhasil meningkatkan nilai kepuasan konsumen atas produk dan jasa yang dipasarkan. Karena perusahaan 81% selalu meningkatkan kualitas **barang** yang dipasarkan? (silakan anda ceklis sesuai dengan jenis produk yang anda pasarkan), dan 63% Dari upaya peningkatan kepuasan terhadap kualitas produk baik barang atau jasa, apakah kepuasan konsumen cenderung meningkat. Meskipun *costumer satisfaction* berpersentase tinggi, masih ada perusahaan yang baru 37% selalu meningkatkan kualitas layanan agar konsumen selalu puasa.

TABEL 1. 5.
**HASIL PRA SURVEY DIMENSI SURVIVAL PADA ANGGOTA BENUA
CITRA NIAGA**

No	Indikator	Jawaban			
		Ya	Tidak	Ya (%)	Tidak (%)
1	Perusahaan memisahkan kas pribadi dengan kas perusahaan	15	15	50%	50%
2	Dalam mengajukan kredit selalu melebihi dari yang diperlukan perusahaan pada saat ini	12	18	40%	60%
3	Perusahaan hanya fokus pada memperoleh laba saja.	11	19	36%	64%
4	Perusahaan berusaha untuk memperoleh laba yang cenderung stabil.	15	15	50%	50%
Rata-rata				43%	57%

Sumber: Pra-survey penelitian 2019

Dari hasil prasarvei tentang dimensi *survival* pada wirausahawan di BCN diperoleh hasil 57% mengatakan Tidak, artinya sebagian besar para pengusaha belum memperhatikan kelangsungan hidup perusahaan yang bergantung pada kemampuannya untuk selalu menghasilkan arus kas positif. Karena perusahaan 50% memisahkan kas pribadi dengan kas perusahaan, Dalam mengajukan kredit 40% selalu melebihi dari yang diperlukan perusahaan pada saat ini, 36% Perusahaan hanya fokus pada memperoleh laba saja, dan 50% Perusahaan berusaha untuk memperoleh laba yang cenderung stabil.

Dari data hasil prapenelitian di atas yang berkaitan dengan kesuksesan bisnis (*costumer satisfaction, survival, profitability, dan competitive advantage*) dua dimensi *survival*, dan *profitability* belum dilaksanakan dengan baik. Kemudian ada satu dimensi yaitu *competitive advantage* berada dipertengahan, hal ini artinya perusahaan masih harus meningkatkan kemampuan *competitive advantagenya*. Dan terakhir ada satu dimensi *costumer satisfaction* yang sudah relatif dilakukan dengan baik.

Hendro (2011:36) menyebutkan kesuksesan bisnis singkatnya adalah yang bisa bersaing di pasar secara kontinu dan terus tumbuh. Sejalan dengan pendapat

Erliah (2007), Rue dan Byars (2003), Camison dan Cruz, (2008). Hasil dari survei ketidak suksesan BCN ini mendanakan mayoritas anggota bisnis BCN mengalami masalah. BCN perlu menganalisis lebih lanjut ciri-ciri ketidak suksesan usaha, adapun Hendro (2011) menyampaikan ciri-ciri wirausahawan yang tidak sukses yaitu:

1. Tidak atau jarang membuat perencanaan secara tertulis
2. Kontradiktif AKU (pendidikan, latar belakang, pengalaman, dan kesukaan) dengan bisnisuty sendiri dan ini suatukeharusan.
3. Lokasi tidak tepat untuk bisnis
4. Bisnis tidak mempunyai tenaga ahli, keunikan, dan perbedaan yang jelas
5. Tidak Berorientasi ke depan
6. Tidak melakukan riset dan analisa pasar
7. Masalah legalitas dan perizinan
8. Tidak kreatif dan inovatif
9. Cepat dan puas diri
10. *One men show or "the boss not a leader"*
11. Anggota keluarga ikut masuk ke dalamnya
12. Kesulitan keuangan dan cashflow

bekerjasama dalam tim, dan penting juga memiliki keterampilan-kemampuan yang diperlukan dalam tim tersebut". Keterampilan-keterampilan ini diperlukan oleh tim untuk saling melengkapi dalam menunjang menjadi tim yang sukses.

TABEL 1. 6.
PROGAM PEMBINAAN EVENTUAL BENUA CITRA NIAGA

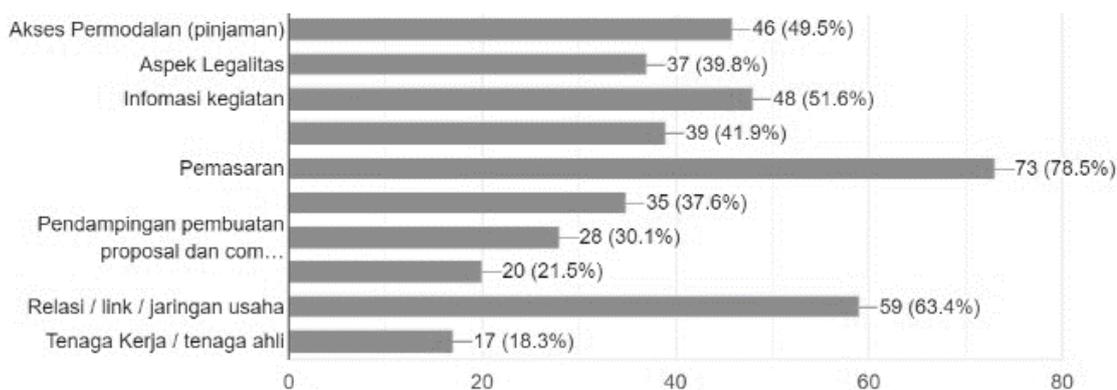
No	Pelatihan	Tanggal
1.	Strategi Pembangunan Aplikasi Website dalam Pengembangan UMKM	28 Agustus 2018
2.	Festival Persona Lokal	2 September 2018
3.	Permodalan Angkasa Pura	27 September 2018
4.	Workshop Efektivitas Pengelolaan Proses Bisnis	30 September 2018
5.	Niaga Scale UP, Pelatihan: kemasan, pemasaran, manajemen stok, keuangan, dan kasir berbasis teknologi.	27 Desember 2018
6.	Sertifikasi Halal	28 febuari 2019
7.	Sertifikasi Merek	28 Maret 2019
8.	Pemberdayaan wanita pemilik UMKM: pengetahuan dan keterampilan pemasaran digital.	19-20 Maret 2019

9	Silaturahmi anggota: diskusi dan sharing usaha	19 April 2019
10	Tenant Expo Industri Halal	26 April 2019
11	Pembuatan IUMK dan NIB usaha	12 Juli 2019

Sumber: Fadli Ketua Komunitas Benua Citra Niaga, 2019

BCN melakukan sejumlah program di tabel 1.9 sejak 28 Agustus 2018 dan baru berdiri dan terstruktur secara terprogram. Terlihat ada satu program permodalan, 5 program penjualan/pemasaran, dua program pengelolaan bisnis, satu program kemasan, satu program keuangan dan tiga program perizinan usaha. Selain program *eventual*, Benua Citra Niaga memiliki program rutin yaitu pemasaran bisnis online melalui website, dan konsultasi usaha. Pendidikan kewirausahaan khususnya keterampilan yang dilakukan oleh BCN telah banyak, hanya saja hasilnya masih belum baik.

Pendidikan kewirausahaan diperlukan agar pengusaha proses pengajaran sikap kewirausahaan penting bagi individu yang ingin memulai atau mengelola usaha bisnis (Fayolle, Gailly, dan Lassas-Clerc, 2006). Tergantung pada audiensnya, pendidikan kewirausahaan dapat membuat individu sadar tentang masalah yang dihadapi pemilik bisnis (Liñán, 2004). Pendidikan kewirausahaan membuat orang sadar tentang alat yang akan mereka butuhkan dalam lingkungan bisnis (McMullan dan Long, 1987). Alat-alat ini meningkatkan visibilitas tentang usaha bisnis dan membantu mempersiapkan calon pengusaha (Katz, 2003). Pendidikan kewirausahaan melibatkan pedagogi untuk mempelajari keterampilan kewirausahaan (Kuratko, 2005).



TABEL 1. 7.

FAKTOR YANG DIBUTUHKAN ANGGOTA BENUA NIAGA

Gambar 1.8 merupakan survei mengenai apa faktor keterampilan yang paling dibutuhkan anggota yang terdiri dari 6 faktor terbesar diantaranya:.

1. Pemasaran 78,5% ialah faktor yang paling dibutuhkan (keterampilan menjual),
2. 64,3% relasi atau jaringan usaha (keterampilan membangun relasi, ataupun kebutuhan bekerjasama),
3. 51,6% informasi kegiatan (ingin ikut serta dalam acara-acara pelatihan, seminar kewirausahaan, dll),
4. 49,5% akses pemodal, aspek legalitas (guna ekspansi retail 39,8%),
5. pendampingan usaha 30% (untuk keterampilan produksi, pembuatan proposal, dan manajemen usaha), dan
6. tenaga ahli atau tenaga kerja (18,3%).

Tjarawedaja dalam Ikhsan (1994:31) menambahkan bahwa permasalahan internal usaha kecil diidentifikasi karena keterbatasan pengembangan pasar, modal sendiri yang tidak mencukupi, kurang kemampuan dalam berorganisasi, rendahnya keterampilan manajemen, terbatasnya penguasaan teknologi, dan kurang kemampuan pengendalian mutu. Stewart T.A (1997) mengolomkan faktor yang mendukung Kesuksesan bisnis yaitu terdapat pada modal intelektual yang mana terdiri dari kompetensi, komitmen, tanggung jawab, pengetahuan, dan keterampilan (kemampuan). Selaras dengan (Suryana, 2010) menyatakan, bahwa wirausaha yang sukses pada umumnya ialah mereka yang memiliki kompetensi, yaitu seseorang yang memiliki ilmu pengetahuan, keterampilan dan kualitas individu untuk melaksanakan pekerjaan/kegiatan.

Robert L. Engle (2011:2), *there are people with visions of executing innovative ideas of opening their own business, and of operating those business enterprises successfully in the long term. Turning such visions into reality requires a host of personal characteristics, skills, and abilities.* Ada orang-orang dengan visi melaksanakan ide-ide inovatif, membuka bisnis mereka sendiri, dan mengoperasikan bisnis yang sukses dalam jangka panjang. Mengubah visi tersebut menjadi kenyataan memerlukan sejumlah karakteristik pribadi, keterampilan, dan kemampuan.

Peneliti melakukan pra-penelitian untuk mengukur apakah variabel *x* (*entrepreneurial skill*) bisa menjadi solusi untuk variabel *y* (Kesuksesan bisnis) atau tidak. Berikut tabel pra-penelitian variabel *x*:

TABEL 1. 8.

**PRA PENELITIAN VARIABEL KETERAMPILAN BERWIRAUSAHA
BENUA CITRA NIAGA**

No	Indikator	Jawaban			
		Ya	Tidak	Ya (%)	Tidak (%)
Indikator Thingking Skill					
1	Perusahaan merangsang tim/karyawan anda untuk menciptakan hal baru yg sesuai?	16	14	53%	47%
2	Perusahaan cenderung membuat keputusan yang mengacu pada banyak informasi?	17	12	57%	43%
Indikator Management Team Skill					
3	Tugas-tugas perusahaan cenderung dapat terselesaikan dengan sangat baik?	10	20	33%	67%
Indikator Tecnical Skill					
4	Apakah barang/pelayanan yang diproduksi telah anda lakukan dengan keterampilan yang mahir?	18	12	60%	40%
Indikator Communication Skill					
5	Apakah kegiatan pengiriman informasi bisnis kepada klien, staf, maupun pasar telah dilakukan dengan baik?	14	16	47%	53%
	Apakah kegiatan penerimaan informasi bisnis dari klien, staf, maupun pasar telah dilakukan dengan baik?	13	17	43%	57%
Indicator Marketing Skill					
6	Apakah perusahaan anda tidak mengalami kesulitan dalam menyampaikan produk ke konsumen yang ada di daerah penjualan yang sedang diperluas?	14	16	46%	54%
Jumlah				47%	53%

Dari variabel keterampilan berwirausaha dapat dilihat bahwa indikator *management team skill* baru mencapai 33% yang artinya tugas-tugas perusahaan cenderung tidak selalu terselesaikan dengan baik. Indikator *communication skill* dari pengiriman informasi baru 47%, dan penerimaan informasi 43%, artinya penerimaan dan pengiriman informasi bisnis kepada klien, staf, maupun pasar belum dilakukan dengan baik, dan terakhir indikator *marketing skill* yang baru mencapai 53% yang artinya perusahaan mengalami kesulitan dalam menyampaikan produk ke konsumen yang ada di daerah

penjualan yang sedang diperluas. Dari Tabel 1.8 dapat disimpulkan bahwa 53% wirausahawan di BCN mengalami ketidak mampuan di keterampilan berwirausaha artinya para wirausahawan belum memiliki keterampilan yang cukup untuk mengelola fungsi-fungsi bisnis.

Rendahnya keterampilan berwirausaha dapat menjadi penyebab rendahnya kesuksesan bisnis. Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Ahmad bahwa keterampilan berwirausaha dapat digunakan oleh pengusaha guna melihat fenomena kesuksesan maupun kegagalan pengusaha dalam situasi yang sama (Ahmad n, 2007). Selanjutnya ahli yang lain mengatakan bahwa keterampilan berwirausaha memampukan mengelola, memberdayakan, dan menggunakan pengetahuan apapun yang dimiliki, informasi, pengalaman, dan keterampilan lainnya untuk mengatasi kesulitan dan tantangan bisnis (Scarborough dan cornwall, 2016). Teori lain juga mengatakan bahwa keterampilan berwirausaha ibarat pedang, makin terampil menggunakannya maka semakin baik dalam mengalahkan lawannya, sehingga semakin mendorong kesuksesan bisnis (Hendro, 2011). Dari beberapa teori tersebut di atas dapat dikatakan bahwa keterampilan berwirausaha dapat berpengaruh terhadap kesuksesan usaha/kesuksesan bisnis

Hal ini didukung dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh beberapa peneliti yang menyatakan bahwa teori-teori di atas tentang berpengaruhnya keterampilan berwirausaha terhadap kesuksesan bisnis masih berlaku. Dalam penelitian Haniruzilam, dkk (2017) menyebutkan fenomena kesuksesan usaha dapat dilihat dari seberapa pengusaha mampu menerapkan fungsi-fungsi manajemen agar usaha yang dijalankan dapat berhasil dengan baik. Pengusaha harus terampil mengelola bisnis, karena semangat murni dan ide-de saja tidak cukup (Beehner, 2019), semakin diasah keterampilannya hingga mahir maka semakin besar mendorong kesuksesan suatu bisnis (Staniewski, 2016, Mulyadi, 2016). Keterampilan berwirausaha tersebut bisa diasah melalui progam-progam yang diadakan oleh inkubator bisnis, jika prosesnya tepat, maka akan merangsang untuk berwirausaha yang giat, baik ketika memulai, atau memimpin bisnis, bahkan mencapai kesuksesan bisnis (Ajetunmobi, A. O., dan Ademola, 2014). Jadi dengan demikian dapat disimpulkan bahwa keterampilan berwirausaha akan merangsang wirausahawan dalam mencapai kesuksesan bisnis.

Berdasarkan fenomena yang terjadi, pendapat para ahli dan hasil penelitian terdahulu di atas, maka peneliti bermaksud untuk meneliti tentang **Pengaruh *Entrepreneurial skill* Terhadap Kesuksesan bisnis** (Survei Pada Komunitas Benua Citra Niaga Niaga).

1.2 Identifikasi Masalah (kesuksesan bisnis)

Kesuksesan bisnis adalah hal yang terbatas karena hanya ada sebagian kecil dari mereka yang sukses. Walaupun wirausaha berada di lingkungan yang penuh dengan tantangan, wirausaha masih tetap bisa memilih apakah bangkit dari kegagalan atau berhenti, ataupun bisnis yang akan berjalan biasa-biasa saja, atau asal jalan, dan bahkan bisa berakhir dengan gulung tikar jika tidak berhati-hati. Pengusaha dengan mengetahui dan menguasai banyak alat dan teknis dapat mengatasi kegagalan suatu bisnis tersebut (Scarborough dan Cornwall, 2016).

Bantuan agar wirausaha sukses dapat berupa fasilitas operasional, yakni berupa fisik, fasilitas finansial/akses, bantuan teknis, manajemen usaha, pemasaran produk, konsultasi, petunjuk teknis dan berbagai bentuk bantuan lainnya (Barrow, 2001). Suatu tempat atau institusi yang didesain menjadi tempat dimana bisnis diberikan bantuan dan bisa berkembang adalah inkubator bisnis (Bygrave, 2010), contohnya di Bandung yaitu Benua Citra Niaga (BCN). Hanya saja memberikan bantuan saja tidak cukup, khususnya bagi wirausahawan di BCN yang masih bermasalah, diantaranya pada *competitive advantage* (kemampuan unik yang dikembangkan di bidang operasional utama) bermasalah 50%, *Profitability* (memiliki kekuatan utama untuk menghasilkan di dalamnya uang) 63%, dan *survival* (kemampuannya untuk selalu menghasilkan arus kas positif) 57 %.

Rendahnya keterampilan berwirausaha dapat menjadi penyebab rendahnya kesuksesan bisnis. Karena fenomena kesuksesan tersebut dapat dilihat dari seberapa pengusaha mampu menerapkan fungsi-fungsi manajemen agar usaha yang dijalankan dapat berhasil dengan baik (Haniruzilam, dkk, 2017). Mengelola sumberdaya dan pengetahuan ini disebut keterampilan berwirausaha (Scarborough dan Cornwall, 2016), keterampilan berwirausaha yang terdiri dari kemampuan berpikir, manajemen tim, pemasaran, komunikasi, dan teknis jika diasah hingga terampil maka semakin besar peluang meraih bisnis sukses (Hendro, 2011). Akan tetapi, keterampilan berwirausaha di BCN menunjukkan masih rendah sebesar 47%.

Berdasarkan latar belakang penelitian dan identifikasi masalah, maka yang menjadi tema sentral adalah:

Fenomena yang terjadi pada para pengusaha anggota Benua Citra Niaga (BCN) Bandung yaitu Kesuksesan bisnis mereka sedang bermasalah. Apabila masalah tersebut dibiarkan, maka akan menghambat pencapaian tujuan perusahaan. Sehingga dibutuhkan solusi yang tepat untuk mengatasi permasalahan tersebut yaitu melalui upaya mengoptimalkan Keterampilan berwirausaha pada proses bisnis perusahaan. Dengan dioptimalkannya Keterampilan berwirausaha wirausahawan diharapkan dapat meningkatkan kesuksesan bisnis

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana gambaran keterampilan berwirausaha (yang terdiri dari *management team skill*, *communication skill*, *thinking skill*, *technical skill*, dan *marketing skill*) para pengusaha Benua Citra Niaga Bandung.
2. Bagaimana gambaran kesuksesan bisnis para pengusaha Benua Citra Niaga
3. Seberapa besar pengaruh keterampilan berwirausaha baik secara langsung maupun tidak langsung (yang terdiri dari *management team skill*, *communication skill*, *thinking skill*, *technical skill*, dan *marketing skill*) terhadap kesuksesan bisnis.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan dari penelitian ini adalah untuk menghasilkan gambaran dan temuan baik secara akademisi maupun praktisi mengenai:

1. Gambaran keterampilan berwirausaha (yang terdiri dari *management team skill*, *communication skill*, *thinking skill*, *technical skill*, dan *marketing skill*) para pengusaha Benua Citra Niaga Bandung.
2. Gambaran kesuksesan bisnis para pengusaha Benua Citra Niaga
3. Mengetahui besarnya pengaruh keterampilan berwirausaha baik secara langsung maupun tidak langsung (yang terdiri dari *management team skill*,

communication skill, thingking skill, tecnical skill, dan marketing skill) terhadap kesuksesan bisnis.

1.5 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi yang membacanya. Adapun kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Melihat seberapa penting peran keterampilan berwirausaha sebagai pemercepat (*katalisator*) berkembangnya pengusaha di Benua Citra Niaga
2. Menganalisa dimensi keterampilan berwirausaha yang paling berperan sebagai pemercepat (Katalisator) berkembangnya pengusaha Benua Citra Niaga
3. Mengadaptasi keterampilan berwirausaha pada Benua Citra Niaga pada program-program kewirausahaan di masyarakat maupun lembaga pendidikan formal dan non-formal