

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Salah satu sasaran yang ingin dicapai dalam pembangunan ekonomi nasional di Indonesia adalah meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Dalam pembangunan ekonomi nasional, keberhasilan pembangunan ekonomi harus mampu dijadikan indikator dalam pencapaian masyarakat adil dan makmur. Tolak ukur keberhasilan yang utama dalam pembangunan ini adalah aspek pemerataan yang terkait dengan adanya pemerataan tingkat pendapatan dan pemerataan kesempatan dalam berusaha.

Usaha pemerataan pendapatan yang dilakukan pemerintah, secara mikro sangat terkait dengan dunia perdagangan dan perniagaan. Kontribusi pemerintah dalam hal ini yaitu ikut serta mengatur perdagangan, memperlancar arus distribusi barang dan jasa, serta menciptakan kondisi persaingan usaha yang kondusif terutama pada pedagang kecil.

Pedagang kecil atau biasa disebut dengan pengecer adalah pedagang yang kegiatannya menjual barang dan jasa yang langsung kepada konsumen akhir. Perdagangan semacam ini adalah mata rantai terakhir dalam penyaluran barang (distribusi) dari produsen sampai pada tangan konsumen.

Perhatian dan partisipasi pemerintah terkait dengan distribusi hasil pembangunan bagi golongan ekonomi lemah sangat dikonsentrasikan pada usaha sektor perdagangan, karena perdagangan merupakan roda penggerak kehidupan

ekonomi itu sendiri. Oleh karena itu baik buruknya perdagangan disuatu negara besar pengaruhnya terhadap perekonomian di negara tersebut secara agregatif.

Semenjak krisis moneter tahun 1997 perekonomian Indonesia semakin terpuruk, salah satunya yaitu diwarnai banyaknya perusahaan yang gulung tikar (*collaps*) karena usahanya tidak mampu bertahan sehingga membawa dampak buruk seperti Pemutusan Hubungan Kerja (PHK), hal ini membuat jumlah pengangguran di Indonesia semakin meningkat yang pada akhirnya kesempatan kerja tiap tahunnya pun semakin berkurang. Ketidakseimbangan antara besarnya tenaga kerja yang tersedia dan kesempatan kerja yang berkurang ternyata menuntut sebagian anggota masyarakat untuk melahirkan suatu inisiatif baru dalam mempertahankan hidupnya. Salah satunya adalah membuka suatu usaha dengan menjual pakaian jadi di berbagai mall. Mereka adalah orang-orang yang berkemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui pemikiran yang kreatif dan tindakan inovatif demi terciptanya peluang.

Tak dapat dipungkiri bahwa kebutuhan hidup harus terus berjalan dan seyogyanya harus bisa terpenuhi, dengan kondisi seperti ini mau tak mau sebagian masyarakat harus berfikir lebih maju untuk menyiasati hidupnya dengan cara melihat dan mengambil keuntungan dari peluang yang ada.

Usaha berdagang pakaian jadi sebenarnya sangat fleksibel, karena setiap harinya dunia fashion selalu membawa konsep yang baru, namun pada kenyataannya mereka sulit untuk berkembang, sedangkan usaha mereka sangat potensial. Berdasarkan dari kenyataan ini maka eksistensi industri telah mengambil tempat penting dalam masalah peningkatan pendapatan bagi

masyarakat Indonesia. Dalam perkembangannya, usaha seperti ini seringkali menghadapi hambatan yang menyebabkan kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi. Kenyataannya sampai saat ini pedagang pakaian jadi banyak yang kurang berhasil, karena memiliki keterbatasan kemampuan sehingga mengalami hambatan dalam mengembangkan usahanya.

“Pengembangan usaha kecil menghadapi beberapa kendala seperti tingkat kemampuan, keterampilan, keahlian, manajemen sumber daya manusia, kewirausahaan, pemasaran, dan keuangan. Lemahnya kemampuan manajerial dan sumberdaya manusia ini mengakibatkan pedagang kecil tidak mampu menjalankan usahanya dengan baik”. (Mudrajad Kuncoro, 2003:386)

Menurutnya masalah dasar yang lebih spesifik dihadapi pedagang kecil adalah: *Pertama*, kelemahan dalam memperoleh peluang pasar dan memperbesar pangsa pasar. *Kedua*, kelemahan dalam struktur permodalan dan keterbatasan untuk memperoleh jalur terhadap sumber-sumber permodalan. *Ketiga*, kelemahan di bidang organisasi dan manajemen sumber daya manusia. *Keempat*, keterbatasan jaringan usaha kerjasama antar pengusaha kecil (sistem informasi pemasaran). *Kelima*, iklim usaha yang kurang kondusif, karena persaingan yang mematikan. *Keenam*, pembinaan yang telah dilakukan masih kurang terpadu dan kurangnya kepercayaan terhadap usaha kecil.

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha kecil menghadapi kendala diantaranya adalah iklim usaha yang kurang kondusif karena persaingan yang mematikan dan keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM) dalam aspek-aspek kewirausahaan. Jika kendala tersebut tidak bisa teratasi maka akan membawa dampak bagi keberlangsungan usaha yang bisa mengakibatkan pendapatan usaha mereka akan menurun. Salah satu aspek yang

mengukur tingkat keberhasilan pedagang yaitu dilihat dari pendapatan usahanya, tetapi jika pendapatan usaha mereka menurun maka bisa dikatakan usaha mereka akan mengalami kegagalan.

Alasan utama jika suatu usaha mengalami kegagalan biasanya selalu dikaitkan dengan kesalahan fatal yang dilakukan oleh wirausahawan tersebut, seperti yang dikemukakan oleh Zimmerer (2005:27), diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Ketidakmampuan manajemen
2. Kurang memiliki pengalaman
3. Lemahnya kendali keuangan
4. Gagal mengembangkan perencanaan strategis
5. Pertumbuhan yang tak terkendali
6. Lokasi yang buruk
7. Pengendalian persediaan yang tidak tepat
8. Ketidakmampuan membuat transisi kewirausahaan
9. Lemahnya usaha pemasaran
10. Penetapan harga yang tidak tepat

Jika pedagang mengalami kelemahan dalam usahanya dan pedagang itu tidak mampu mengatasi permasalahannya maka berakibat pada kegagalan usaha. Menurut Devi Puspitasari (2007:38), ada faktor-faktor yang mempengaruhi kegagalan usaha yakni diantaranya pedagang tersebut tidak cocok dan tidak ada minat dalam menekuni usahanya, kurangnya pengalaman dalam dunia bisnis, dan lemahnya pedagang dibidang pemasaran.

Meskipun dalam menjalankan kegiatannya memiliki kemungkinan untuk mengalami kegagalan, namun disisi lain suatu usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan memiliki peranan yang sangat penting yaitu sebagai penyalur barang dan jasa. Selain sebagai penyalur, para pedagang memproduksi barang

dagangannya sendiri. Sehingga pedagang berfungsi memasarkan hasil produksi, baik hasil produksinya sendiri ataupun hasil produksi dari yang lain.

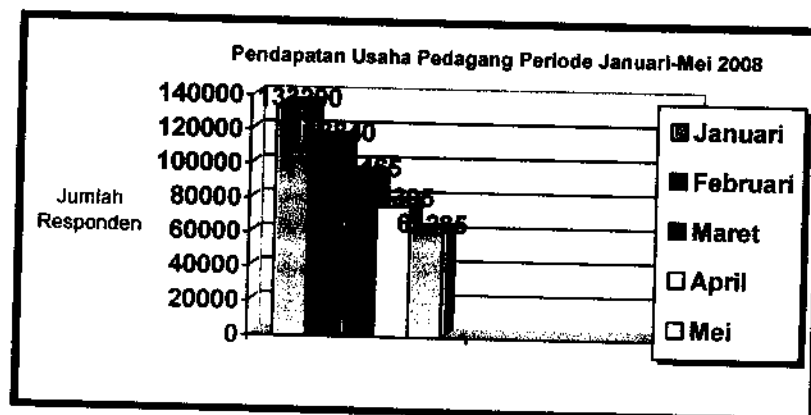
Namun saat ini, keadaan ekonomi yang serba sulit berdampak pada hasil penjualan mereka, salah satunya adalah pedagang-pedagang yang menjual pakaian jadi khususnya pedagang pakaian dewasa di Mall Metro Trade Centre (MTC). Terhitung dari bulan Januari sampai bulan Mei tahun 2008, dari 15 toko yang menjadi narasumber di mall tersebut mengeluhkan bahwa pendapatan usaha mereka mengalami penurunan.

Berikut ini tabel 1.1 yang menggambarkan data pendapatan usaha pedagang pakaian dewasa di 15 pertokoan yang berada di Mall Metro Trade Centre (MTC):

Tabel 1.1
Pendapatan Usaha Pedagang Periode Januari – Mei 2008
(dalam ratusan ribu rupiah)

No	Nama Toko	Jumlah Karyawan	Pendapatan Usaha					Persediaan Pakaian	KET
			Jan 2008	Feb 2008	Maret 2008	April 2008	Mei 2008		
1	Three n three	1	830	450	435	520	375	30.000	-
2	Tanca	2	13.000	10.000	6.500	5.300	3.750	35.000	-
3	C-Shop	2	310	640	580	400	380	24.000	-
4	MB Collection	1	1.750	1.050	800	675	540	40.000	-
5	ZIA	1	10.200	7.800	5.750	3.800	3.640	45.000	-
6	Yella Collection	1	12.350	9.800	8.450	6.700	4.900	32.000	-
7	Zen's Collection	1	6.750	7.200	5.450	3.400	3.100	20.000	-
8	Annisa Creative Colletion	4	15.300	12.600	10.350	8.750	7.200	30.000	-
9	Deri Collection	1	10.800	8.800	6.400	5.950	4.620	25.000	-
10	Ranavata Collection	2	6.000	6.500	8.000	4.550	3.400	28.000	-
11	Jarwal	1	12.000	11.500	9.400	9.250	7.600	22.000	-
12	Little Friend's	3	10.500	9.700	8.500	8.800	6.780	20.000	-
13	Vaatola	1	6.000	5.400	4.350	4.100	3.750	18.000	-
14	Chiquitita	2	20.000	17.600	15.250	11.800	9.750	35.000	-
15	Vortex Distro and Clothing	1	7.500	4.800	3.250	2.400	1.500	20.000	-
Total		24	133.290	113.840	93.465	76.395	61.285	424.000	-
Rata-rata pendapatan			8.886	7.589	6.231	5.093	4.086	Menurun	

Sumber : Data Pra-Penelitian
Ket : - = Menurun



Dari hasil wawancara terhadap para pedagang pakaian dewasa, mereka mengeluhkan bahwa para pembeli (konsumen) relatif sedikit. Salah satu tujuan para pedagang pakaian dewasa yang menjual produknya di Mall Metro Trade Centre (MTC) adalah untuk memperoleh keuntungan. Namun apabila pendapatan usaha mereka mengalami penurunan sedangkan persediaan yang masih berada di toko cenderung lebih besar daripada jumlah pendapatan yang diterima setiap bulannya berarti pedagang belum bisa mengembalikan modal awal dan belum lagi mereka juga mesti membayar kios yang mereka sewa, dengan pendapatan yang tidak sebanding itu, maka para pedagang akan mengalami kesulitan dalam menjalankan usahanya dan pada akhirnya ada kemungkinan para pedagang akan menutup usahanya.

Mencermati permasalahan diatas, tentunya banyak faktor yang mempengaruhi penurunan pendapatan usaha pedagang pakaian dewasa di pertokoan Mall Metro Trade Centre (MTC) dalam lima bulan terakhir. Berdasarkan data pra penelitian yang dilakukan oleh penulis, maka penurunan pendapatan usaha tersebut diduga karena dua faktor yaitu tingkat persaingan yang semakin ketat antar para pedagang dan kurangnya perilaku kewirausahaan.

Oleh karena itu dengan melihat permasalahan diatas penulis sangat tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul **“Pengaruh Persaingan dan Perilaku Kewirausahaan terhadap Pendapatan Usaha (Suatu Kasus pada Pedagang Pakaian Dewasa di Mall Metro Trade Centre (MTC))”**.

1.2 Perumusan Masalah

Dalam penelitian ini penulis mengidentifikasi dan membatasi masalah yang akan diteliti, dengan perumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh persaingan dan perilaku kewirausahaan terhadap pendapatan usaha pedagang pakaian dewasa di Mall Metro Trade Centre (MTC)?
2. Bagaimana pengaruh persaingan terhadap pendapatan usaha pedagang pakaian dewasa di Mall Metro Trade Centre (MTC)?
3. Bagaimana pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap pendapatan usaha pedagang pakaian dewasa di Mall Metro Trade Centre (MTC)?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh persaingan dan perilaku kewirausahaan terhadap pendapatan usaha pedagang pakaian dewasa di Mall Metro Trade Centre (MTC)
2. Untuk mengetahui pengaruh persaingan terhadap pendapatan usaha pedagang pakaian dewasa di Mall Metro Trade Centre (MTC)
3. Untuk mengetahui pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap pendapatan usaha pedagang pakaian dewasa di Mall Metro Trade Centre (MTC)

1.3.2 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Secara teoritis hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran terhadap perkembangan ilmu ekonomi, khususnya mengenai pengaruh persaingan dan perilaku kewirausahaan terhadap pendapatan usaha pada pedagang pakaian dewasa di Mall Metro Trade Centre (MTC)
2. Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan rekomendasi bagi pihak-pihak yang berkepentingan dalam upaya meningkatkan pendapatan usaha pada pedagang pakaian dewasa di Mall Metro Trade Centre (MTC)

1.4 Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dimaksudkan untuk memberikan gambaran secara umum tentang uraian yang disajikan dalam penulisan sehingga memudahkan pembaca untuk mengetahui gambaran isi penelitian serta menanggapi keseluruhan penelitian yang telah dilaksanakan. Adapun sistematika pembahasan adalah sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan

Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika pembahasan.

BAB II Tinjauan Teoritis, Kerangka Pemikiran dan Hipotesis

Tinjauan teoritis memaparkan berbagai landasan teori dan kajian empiris hasil penelitian yang berhubungan dengan penelitian yang meliputi teori tentang struktur pasar, persaingan, perilaku kewirausahaan dan pendapatan usaha. Pengaruh persaingan, perilaku kewirausahaan terhadap pendapatan usaha. Serta membahas mengenai kerangka pemikiran, hipotesis dan hasil-hasil penelitian terdahulu.

BAB III Metode Penelitian

Metode penelitian ini berisi tentang objek penelitian, metode penelitian, populasi dan sampel, operasionalisasi variabel, teknik pengumpulan data, uji validitas dan reliabilitas, instrumen penelitian serta teknis analisa data.

BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan

Terdiri dari deskripsi hasil penelitian, pengujian hipotesis, dan pembahasan.

BAB V Kesimpulan dan Saran