

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Kota Bandung sudah cukup lama menjadi tempat tujuan wisata baik bagi wisatawan domestik maupun wisatawan mancanegara. Kota yang kaya akan daya tarik wisata ini terus mengalami perkembangan. Di bidang lain Kota Bandung pun semakin mengalami perkembangan. Hal ini berdampak pada tingginya tingkat pergerakan di Kota Bandung. Manfaat dari tingginya wisatawan yang berkunjung ke Kota Bandung ialah bertambahnya nilai pendapatan para pengusaha, salah satunya pengusaha yang bergerak di bidang jasa boga atau kuliner.

Dalam usaha di bidang jasa boga di Kota Bandung pada saat ini sangatlah menguntungkan, karena Kota Bandung merupakan kota yang sering dikunjungi oleh wisatawan lokal maupun mancanegara. Bandung terkenal dengan kota yang mempunyai keanekaragaman kuliner yang tersebar luas. Hal ini menjadi salah satu faktor banyaknya wisatawan yang berkunjung.

Dalam hal ini sebagai pengusaha yang bergerak di bidang jasa boga harus benar-benar kreatif dalam menciptakan sebuah produk yang dapat diterima oleh konsumen, disamping itu pula pengusaha harus memenuhi kebutuhan konsumen. Dengan kata lain, perusahaan harus berusaha untuk memenuhi permintaan konsumen agar dapat mempertahankan kehidupannya.

Banyaknya pengusaha yang bergerak dalam bidang usaha jasa boga menjadi suatu persaingan usaha yang sangat ketat, jumlah pengusaha jasa boga di Kota Bandung dapat dilihat pada tabel 1.1 berikut ini :

Tabel 1.1

Jumlah Pengusaha Jasa Boga di Kota Bandung Tahun 2009

No	Usaha	Jumlah Usaha	Jumlah Tenaga Kerja	Rata-rata Kolom (4)/(3)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1	Restoran dan rumah makan	2.185	17.601	8,05
2	Warung makan	117.013	281.081	2,40
3	Bar	17.000	298	17,53
4	Kedai makan dan minuman	261.331	385.144	1,47
5	Penjual makanan dan minuman keliling	300.099	324.800	1,08
6	Jasa boga (katering)	1.875	11.008	5,87
Jumlah		682.520	1.1019.932	1,49

Sumber : Katalog Badan Pusat Statistik (BPS),

Dari tabel diatas dapat diambil kesimpulan bahwa banyaknya pengusaha yang bergerak dalam bidang usaha jasa boga mengalami persaingan usahanya, oleh karena itu pendapatan yang diperoleh tidak sesuai dengan yang diharapkan.

Banyaknya pengusaha jasa boga terutama para pengusaha rumah makan soto yang ada di Kota Bandung menjadi permasalahan yang dihadapi oleh para

pengusaha sejenis, mereka selalu bersaing untuk memperoleh pendapatan yang maksimal, akan tetapi banyaknya pengusaha yang memproduksi produk sejenis menjadi faktor penghambat dalam memperoleh pendapatan.

Pendapatan selalu menjadi prioritas utama para pengusaha sebagai tujuan dalam menjalankan usahanya, karena pendapatan yang menunjang kelangsungan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh oleh sebuah perusahaan semakin besar pula kemampuannya dalam membiayai segala pengeluaran dan menjalankan kegiatan-kegiatan yang dilakukan perusahaan semakin berkembang dan semakin luas. Pendapatan juga dapat diibaratkan sebagai nadi dari perusahaan.

Sebagai pengusaha jasa boga perlu memperhatikan sikap perilaku kewirausahaan untuk mempertahankan usahanya, karena apabila sikap perilaku kewirausahaan tidak terjalin dengan baik maka akan sangat berpengaruh terhadap pendapatan pengusaha tersebut, karena tingkat pendapatan yang diperoleh pengusaha tergantung sikap pengusahaa itu sendiri.

Banyak sekali para pengusaha kuliner di Kota Bandung yang mengalami masalah dalam tingkat pendapatan, salah satunya para pengusaha Rumah Makan Soto di Kota Bandung yang mengalami penurunan pendapatan karena masalah perilaku kewirausahaan

LOGO UPI NEW 2010 JOGJA DESIGN

Di dalam ilmu ekonomi kita mengenal faktor-faktor produksi yaitu tanah, tenaga kerja, modal, keahlian dan X. yang dimaksud dengan faktor produk X ini tidak lain adalah kewiraswastawan. Dari kelima faktor produksi tersebut tidak

dapat bekerja sendiri-sendiri tetapi harus berintegrasi agar bisa melakukan proses produksi dengan baik sehingga akan menghasilkan pendapatan yang maksimal. Kewirausahaan merupakan modal yang ada pada diri manusia untuk dapat merangkum empat faktor produksi lainnya dalam proses produksi dengan alternatif-alternatif kombinasi baru antara faktor-faktor produksi untuk menghasilkan strategi dalam berusaha yang berbeda. Kewirausahaan sendiri merupakan konsepsi, maka untuk menerapkannya dalam kegiatan usaha haruslah diwujudkan dalam berbagai tindakan (perilaku), bisa saja seseorang punya potensi kewirausahaan yang bagus tetapi tidak pernah diwujudkan potensi itu dalam perilaku maka potensi itu hanya tinggal potensi yang tidak punya makna dalam dunia bisnis riil. Perilaku kewirausahaan sebagai wujud kongkret dan faktor kewirausahaan haruslah ada dalam aktivitas bisnis, mengingat faktor ini sangat penting karena menunjang kemajuan usaha. Banyak perusahaan yang muncul dan tumbuh menjadi besar berkat polesan tangan para wirausahawan yang mampu bertindak sebagai wirausaha yang professional.

Dalam menghadapi persaingan global dan perdagangan bebas seperti sekarang ini kemampuan kewirausahaan sangat penting. Hal-hal yang menyangkut berapa tingkat produksi masing-masing usaha sesuai dengan permintaan dan keterbatasan fasilitas serta menentukan bagaimana dan kapan pendapatan yang akan dicapai. Dalam masalah ini diharapkan perusahaan dapat mengatasi dan menghadapi persaingan antar perusahaan yang memasarkan produk yang sejenis, sehingga perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang besar. Jadi perilaku kewirausahaan harus ada dalam aktivitas bisnis. Para pedagang dalam

menjalankan usaha dagangnya, mereka selalu berharap bisa mendapatkan pedapatan sebagai imbalan atas jerih payah mereka, namun demikian pendapatan yang diperoleh pedagang sangat bervariasi.

Berdasarkan pada survey pra-penelitian yang dilakukan penulis terhadap para pengusaha rumah makan soto di Kota Bandung rata – rata mengalami penurunan. Penurunan pendapatan dari para pengusaha rumah makan soto ini dapat dilihat pada tabel 1.2 di bawah ini :

Tabel 1.2
DATA JUMLAH PENDAPATAN RUMAH MAKAN SOTO DI KOTA
BANDUNG DALAM 3 BULAN TERAKHIR
(MARET - MEI TAHUN 2010)

No.	Objek	Bulan			Perubahan Bulan Maret-April		Perubahan Bulan April-Mei		Total pendapatan per 3 bulan (Rp)	Rata-rata pendapatan per bulan (Rp)
		Maret (Rp)	April (Rp)	Mei (Rp)	(Rp)	(%)	(Rp)	(%)		
1	Rumah makan soto ojolali Jl. Cibadak No. 79-81	170.650.000	152.035.000	155.000.000	-18.615.000	-10,91 %	+2.965.000	1,95%	477.685.000	159.228.333,33
2	Rumah Makan Soto Ojolali Jl. A. Yani No. 255	86.264.000	93.830.000	93.780.000	+7.566.000	8,77%	-50.000	-0,053%	273.874.000	91.291.333,33
3	Rumah Makan Soto Ojolali Jl. Kh. Ahmad Dahlan No. 27	90.024.000	86.000.000	80.000.000	-4.024.000	-4,47%	+6.000.000	6,98%	461.380.000	85.341.333,33
4	Rumah Makan Soto Ojolali Jl. Raya Rancaekek Km. 22	190.275.000	187.356.000	184.000.000	-2.919.000	-1,53%	-3.356.000	-1,79%	561.631.000	187.210.333,33
5	Rumah Makan Soto ayam Ambengan Jl. Pelajar Pejuang 45 No. 60	65.050.000	65.800.000	68.000.000	+750.000	1,15%	+2.200.000	3,34%	198.850.000	66.283.333,33

No.	Objek	Bulan			Perubahan Bulan Maret-April		Perubahan Bulan April-Mei		Total pendapatan per 3 bulan (Rp)	Rata-rata pendapatan per bulan (Rp)
		Maret (Rp)	April (Rp)	Mei (Rp)	(Rp)	(%)	(Rp)	(%)		
6	Rumah Makan Soto Ambengan / Yuyu. Jl. Cihampelas No. 102	81.340.000	77.000.000	76.000.000	- 4.340.000	-5,33%	-1.000.000	-1,29%	234.340.000	78.113.333,33
7	Rumah Makan Soto Bandung M Tarya Jl. Moch. Ramdhan No. 85, Bandung	50.000.000	43.500.000	46.090.000	-6.500.000	-13%	+2.590.000	5,95%	139.590.000	46.530.000
8	Rumah Makan Soto Ayam Bangkong Jl. Buah Batu No. 270	60.000.000	62.500.000	61.340.000	+2.500.000	4,17%	-1.160.000	-1,86%	183.840.000	61.280.000
9	Waroeng Soto Pak Sadi Cabang Bandung Jl. Veteran No. 7 Bandung	110.000.000	112.500.000	114.000.000	+2.500.000	2,27%	+1.500.000	1,33%	336.500.000	112.166.666,66
10	Rumah Makan Soto Kudus Group Menara Jl. Buah Batu No. 220 Bandung	130.000.000	131.000.000	129.450.000	+1.000.000	0,77%	-1.550.000	-1,18%	390.450.000	130.150.000
11	Rumah Makan Soto Kwali Jl. Tata Surya 4 - Metro Margahayu Raya	82.000.000	80.000.000	79.000.000	-2.000.000	2,43%	-1.000.000	-1,25%	241.000.000	80.333.333
12	Rumah Makan Soto M. Tarya Sederhana Jl. Cibadak	118.000.000	121.000.000	120.000.000	-3.000.000	2,54%	-1.000.000	-0,82%	359.000.000	119.666.666
13	Rumah Makan Soto Bandung Marga Asih Jl. Jati Utama a6 No. 21	132.000.000	134.500.000	134.000.000	-2.500.000	1,89%	-500.000	-0,37%	400.500.000	133.500.000
14	Rumah Makan Soto Po Jl. Kelenteng	73.000.000	74.000.000	73.000.000	+1.000.000	1,36%	-1.000.000	-1,35%	220.000.000	73.333.333
15	Rumah Makan Soto Kliwon Jl. Gandapura No. 48	54.000.000	57.000.000	55.000.000	+3.000.000	5,55%	-2.000.000	-3,50%	166.000.000	55.333.333

No.	Objek	Bulan			Perubahan Bulan Maret-April		Perubahan Bulan April-Mei		Total pendapatan per 3 bulan (Rp)	Rata-rata pendapatan per bulan (Rp)
		Maret (Rp)	April (Rp)	Mei (Rp)	(Rp)	(%)	(Rp)	(%)		
16	Resto Mamink Daeng Tata Jl. Dr. Setiabudhi	142.000.000	139.000.000	140.000.000	-3.000.000	-2.11%	+1.000.000	0.71%	421.000.000	140.333.333
17	Rumah Makan Soto Ento, Jl. Wastukencana	49.000.000	45.000.000	47.000.000	-4.000.000	-8.16%	+2.000.000	4.44%	141.000.000	47.000.000
18	Rumah Makan Soto Sadang jl. soekarno-hatta	112.000.000	109.000.000	110.000.000	-3.000.000	-2.67%	+1.000.000	0.91%	331.000.000	110.000.000
19	Rumah Makan Soto Bu Pri Khas Semarang Jl. Dalem Kaum No. 80	71.000.000	68.000.000	69.000.000	-3.000.000	-4.22%	+1.000.000	1.47%	208.000.000	69.333.333
20	Rumah Makan Soto Ayam Semarang Jl. Pasir Koja No. 226	74.800.000	72.500.000	76.800.000	-2.300.000	-3.07%	+4.300.000	5.93%	224.100.000	74.7000.000

Sumber : Data Pendapatan Rumah Makan Soto Di Kota Bandung, Diolah Bulan Juni 2010

Tabel 1.2 diatas menunjukkan bahwa beberapa Rumah Makan Soto di Kota Bandung mengalami penurunan jumlah pendapatan. Penurunan jumlah pendapatan di atas terjadi karena beberapa faktor diantaranya minimnya pengetahuan para pengusaha tentang perilaku kewirausahaan.

Perilaku kewirausahaan amat sangat mempengaruhi pendapatan perusahaan karena apabila seorang pengusaha tidak bisa memainkan perannya sebagai pengusaha yang baik maka perusahaan tersebut akan mengalami banyak masalah yang akan mempengaruhi tingkat pendapatan para pengusaha. Oleh

karena itu sebagai pengusaha harus pintar dalam melakukan strategi untuk meningkatkan pendapatan.

Minimnya pengetahuan perilaku kewirausahaan para pengusaha mengharuskan para pengusaha untuk mempelajari hal-hal yang berhubungan dengan perilaku kewirausahaan. Oleh sebab itu perusahaan dituntut untuk selalu meningkatkan kegiatan pemasarannya yang menciptakan hubungan antara produsen dengan konsumen secara harmonis dan berkesinambungan.

Menurunnya pendapatan para pengusaha Rumah Makan Soto di Kota Bandung yang diakibatkan minimnya pengetahuan para pengusaha tentang perilaku kewirausahaan menjadi suatu masalah besar, kurangnya strategi dalam menghadapi pesaing menjadi suatu akibat menurunnya tingkat pendapatan para pengusaha.

Hambatan yang utama bagi perusahaan dalam suatu industri tentunya adalah pesaing. Bertambahnya jumlah pengusaha sejenis berarti menjadikan semakin ketatnya persaingan pada industri tersebut, karena dalam pasar yang sama ditawarkan produk yang semakin banyak. Oleh karena itu pesaing selain menjadi hambatan perusahaan juga dapat menjadi alat ukur kekuatan perusahaan.

Hal ini sesuai dengan pendapat Hermawan Kartajaya :

“Dalam dunia bisnis, kekuatan dan kelemahan anda adalah hasil analisis komparasi antara anda dengan pesaing. Sebuah perusahaan yang membanggakan dirinya karena mempunyai pengalaman 10 tahun dalam suatu industri, justru bisa merupakan kelemahan kalau perusahaan pesaing sudah bergerak disitu selama 15 tahun misalnya”. (Hermawan Kartajaya, 1998 : 7)

Berdasarkan pernyataan di atas, jelas dibutuhkan strategi untuk menghadapi pesaing, dan lamanya perusahaan dalam memproduksi merupakan pengalaman yang memiliki nilai tambah, terutama dalam persaingan produknya dipasaran.

Berdasarkan hasil survey pra-penelitian yang dilakukan oleh penulis, penurunan pendapatan terjadi dikarenakan para pengusaha rumah makan soto di kota Bandung dihadapkan pada permasalahan perilaku kewirausahaan yang kurang profesional.

Dilihat dari aspek manajerial dan organisasi, sebagian besar pengusaha tidak membuat laporan keuangan yang dapat menunjukkan profitabilitas perusahaan yang sebenarnya, hal ini disebabkan karena para pengusaha kurang mengerti bagaimana cara pencatatan akuntansi yang benar. Selain itu sebagian besar pengusaha tidak mempunyai jiwa wirausaha (kreativitas, inovasi, keberanian dalam mengambil resiko, pemanfaatan peluang, dan kemampuan manajerial) hal ini terlihat dari kurangnya tingkat diferensiasi dalam produk mereka yang merupakan nilai tambah bagi produk mereka agar memiliki daya saing yang tinggi dalam persaingan yang cukup ketat.

Dari pemaparan masalah diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“PENGARUH PERILAKU KEWIRAUSAHAAN TERHADAP PENDAPATAN RUMAH MAKAN SOTO DI KOTA BANDUNG”**.

1.2 Perumusan Masalah

Perilaku kewirausahaan merupakan suatu permasalahan yang banyak dialami oleh para pengusaha yang memproduksi produk sejenis, hal itu mengakibatkan turunnya pendapatan setiap waktunya. Hal serupa dialami oleh para pengusaha Rumah Makan Soto yang berada di Kota Bandung, kurangnya pengetahuan tentang perilaku kewirausahaan mengakibatkan turunnya pendapatan.

Berdasarkan uraian diatas, dapat diketahui bahwa banyak sekali faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan. Akan tetapi dalam penulisan skripsi ini penulis hanya akan mengkaji variabel perilaku kewirausahaan sebagai faktor yang mempengaruhi pendapatan pada Rumah Makan Soto di Kota Bandung.

Berdasarkan latar belakang diatas penulis memperoleh data tiga bulan terakhir maka dapat diidentifikasi yang dapat dilihat dari perilaku kewirausahaan dan pendapatan. Sehingga dengan demikian dalam penelitian ini penulis akan mengidentifikasi dan ingin mengetahui :

1. Bagaimana gambaran perilaku kewirausahaan pengusaha Rumah Makan Soto di Kota Bandung Bandung ?
2. Bagaimana gambaran pendapatan pengusaha Rumah Makan Soto di Kota Bandung ?
3. Bagaimana pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap pendapatan Rumah Makan Soto di Kota Bandung ?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah diatas maka tujuan dari penelitian tentang Pengaruh Perilaku Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Rumah Makan Soto di Kota Bandung adalah :

1. Untuk mengetahui gambaran perilaku kewirausahaan pengusaha rumah makan soto di Kota Bandung.
2. Untuk mengetahui gambaran pendapatan pengusaha rumah makan soto di Kota Bandung.
3. Untuk mengetahui pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap pendapatan pengusaha rumah makan soto di Kota Bandung.

1.3.2 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Dari segi teoritis diharapkan dapat menambah pengetahuan terutama bagi para peneliti akan memberikan kontribusi positif terutama pada bidang manajemen pemasaran dan ekonomi.

2. Manfaat Praktis

Manfaat praktis hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi para pengusaha rumah makan soto sebagai bahan masukan dan pertimbangan dalam kaitannya dengan pengembangan perusahaan di masa yang akan datang.