

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tujuan Pembangunan Nasional adalah mewujudkan masyarakat adil dan makmur berdasarkan Pancasila. Pembangunan merupakan salah satu cara untuk mencapai keadaan tersebut. Selama ini pembangunan selalu diprioritaskan pada sektor ekonomi yang formal, sedang sektor lain hanya bersifat menunjang dan melengkapi sektor ekonomi. Adanya pembangunan selain memberikan dampak positif juga memberi dampak negatif terutama ditunjukkan oleh berbagai masalah tenaga kerja dan kesempatan kerja. Hal ini menjadi masalah yang sangat serius bagi bangsa Indonesia, mengingat jumlah penduduk yang sangat banyak yang pada gilirannya merupakan penawaran tenaga kerja yang berlebihan, sedangkan permintaan tenaga kerja dipasar tenaga kerja sangat terbatas. Hal ini akan menambah angka pengangguran serta akan menimbulkan keresahan sosial.

Lapangan kerja pada sektor formal menjadi prioritas bagi para tenaga kerja. Namun akibat adanya krisis ekonomi yang melanda Indonesia, banyak terjadi PHK pada sektor formal ini. Untuk itu perlu dikembangkan lapangan kerja pada sektor informal. Banyak yang beranggapan bahwa kelihatannya sektor informal tidak mampu menampung tenaga kerja seperti harapan kita, pada kenyataannya sektor informal bisa menjadi penyelamat bagi masalah ketenagakerjaan yang kita hadapi.

Tidak dapat kita pungkiri bahwa sektor informal yang menjadi tumpuan hidup masyarakat Indonesia pada saat terjadinya krisis yang melanda pada tahun 1997 silam bahkan sampai sekarang. Setiap sektor informal yang ada di Indonesia setidaknya menyumbangkan lapangan pekerjaan dan pendapatan pada pembangunan nasional pada negeri ini. Sektor informal ini dapat direalisasikan dengan pembentukan usaha-usaha kecil yang dibuat oleh para pelaku ekonomi. Keberadaan industri kecil harus tetap dipertahankan dan dikembangkan agar dapat terus berperan dalam kehidupan ekonomi masyarakat. Kedudukan usaha kecil di tengah-tengah kehidupan masyarakat telah mendapat tempat yang mantap, banyak menyerap tenaga kerja, mampu berdampingan dengan perusahaan besar dan ikut memperlancar kegiatan perekonomian negara.

Usaha Kecil dan Menengah, pada umumnya mempunyai karakteristik sebagai suatu entitas bisnis yang berskala kecil sampai sedang baik dalam pengertian pendanaan, maupun jumlah tenaga kerja yang dipergunakan dalam organisasi bisnis tersebut. Karena ukurannya, UKM sebagian besar bergerak di pasar yang bersifat persaingan sempurna (perfect competition) maupun persaingan monopolistik (monopolistic competition).

Usaha Mikro adalah usaha yang dijalankan oleh rakyat miskin/mendekati miskin dengan sumberdaya lokal dan teknologi sederhana serta lapangan usaha mudah untuk dimasuki namun juga mudah untuk ditinggalkan. (Bank Indonesia, SK Dir BI No.31/24/KEP/DIR 1998).

Usaha informal dapat kita klasifikasikan kedalam usaha kecil dan menengah. Berikut merupakan klasifikasi usaha kecil menengah menurut versi Asosiasi Pengusaha Indonesia (APINDO) :

1. Usaha mikro.

- a. memiliki kekayaan bersih maksimal Rp 50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
- b. memiliki hasil penjualan tahunan maksimal Rp 300.000.000
- c. memiliki modal (equity) sampai dengan Rp 10.000.000

2. Usaha kecil

- a. memiliki kekayaan bersih Rp 50.000.000 – 500.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
- b. memiliki hasil penjualan tahunan Rp 300.000.000 – Rp 2.500.000.000
- c. memiliki modal Rp 10.000.000 – Rp 300.000.000

3. Usaha menengah

- a. memiliki kekayaan bersih Rp 500.000.000 – 10.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
- b. memiliki hasil penjualan tahunan Rp 2.500.000.000 – Rp 50.000.000.000
- c. memiliki modal Rp 300.000.000 – Rp 20.000.000.000

Sebuah standar yang lumayan tinggi. Namun penggolongan ini dirasakan cukup penting untuk meningkatkan kualitas UKM sebagaimana unsur-unsur pendukung UKM lain. Meskipun begitu UKM telah menyumbang lebih dari setengah Produk Domestik Bruto dan menyerap angkatan kerja yang begitu besar. Sehingga pantaslah

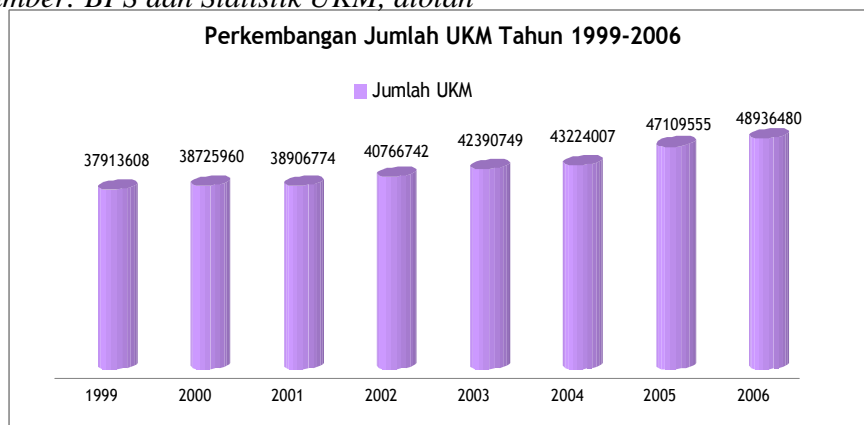
dikatakan bahwa UKM merupakan kekuatan pendorong pembangunan ekonomi utama dalam negeri.

Untuk mengetahui banyak sedikitnya Usaha Kecil Menengah yang berkembang maka kita dapat lihat melalui perkembangan UKM dapat kita lihat melalui tabel berikut:

Tabel 1.1
Perkembangan Jumlah UKM
Tahun 1999-2006

Tahun	Jumlah UKM	Pertumbuhan	Persentase
1999	37.913.608	-	-
2000	38.725.960	812.352	2.10%
2001	38.906.774	180.814	0.46%
2002	40.766.742	1.859.968	4.56%
2003	42.390.749	1.624.007	3.83%
2004	43.224.007	833.258	1.93%
2005	47.109.555	3.885.548	8.25%
2006	48.936.480	1.826.925	3.73%
Rata-rata		1574696	3.55%

Sumber: BPS dan Statistik UKM, diolah



Gambar 1.1
Perkembangan Jumlah UKM
Tahun 1999-2006

Berdasarkan data diatas, bahwa jumlah UKM secara total mengalami kenaikan dari tahun ke tahun. Rata-rata kenaikan jumlah unit usaha UKM sebesar 3,55 persen atau sebesar 1.574.696 tiap tahunnya. Namun yang paling besar pengaruhnya terlihat pada tahun 2005 sebesar 8,25 persen atau sebesar 3.885.548 dari 47.109.555 unit UKM.

Sektor ekonomi UKM yang memiliki proporsi unit usaha terbesar adalah sektor (1) Pertanian, Peternakan, Kehutanan dan Perikanan; (2) Perdagangan, Hotel dan Restoran; (3) Industri Pengolahan; (4) Jasa-jasa; serta (5) Pengangkutan dan Komunikasi dengan perkembangan masing-masing sektor tercatat sebesar 53,57 persen, 27,19 persen, 6,58 persen, 6,06 persen dan 5,52 persen.

Banyak bidang informal yang berpotensi untuk diangkat dan digali menjadi salah satu bidang usaha yang menghasilkan keuntungan dan *income* keluarga sekaligus dapat menyerap tenaga kerja. Usaha berdagang merupakan salah satu alternatif lapangan kerja informal, yang ternyata banyak menyerap tenaga kerja.

Dari data UKM diatas terdapat sektor perdagangan yang memberikan kontribusi bagi Produk Domestik Bruto dan penyerapan tenaga kerja. Salah satu usaha perdagangan yang dalam Usaha Kecil dan menengah ini adalah Usaha Sentra Bunga Wastukencana. Sebagai usaha kecil yang ada di Kota Bandung.

Sektor pertanian merupakan salah satu sektor yang mempunyai peran cukup penting dalam menunjang peningkatan perekonomian nasional dewasa ini.. Salah satu sub sektor pertanian yang diharapkan dapat diharapkan dapat meningkatkan

kontribusinya dalam perekonomian Indonesia adalah sub sektor tanaman hortikultura, termasuk di dalamnya adalah komoditi bunga.

Usaha Sentra Bunga Wastukencana merupakan usaha perdagangan kreatif yang bisa membuka lapangan pekerjaan. Sentra Bunga Wastukencana ini memiliki perjalanan panjang dalam menjalankan roda usahanya. Dari salah satu pedagang bunga yang ada disana mengatakan bahwa Sentra Bunga Wastukencana ini sudah 60 tahun lebih. Bahkan ada salah satu pedagang yang mengatakan usaha wastukencana ini adalah usaha turun-temurun. Banyak dari mereka yang meneruskan usaha ini dari sepeninggalan usaha orang tuanya.

Dari keterangan ketua Koperasi yang mengelola di sana, terdapat kurang lebih 50-60 kios. Namun karena kiosnya kecil dan dirasa tidak cukup untuk menjalankan usahanya, maka pengusaha kios di wastukencana banyak yang memiliki kios lebih dari satu. Untuk tanah dan kios yang mereka milikipun, bukan menjadi hak milik mereka. Hal ini dikarenakan yang memiliki tanah dan bangunan itu adalah PEMDA Kota Bandung, sehingga mereka hanya menggunakan hak guna pakai saja. Hak guna pakai itu dapat diperpanjang kembali jika sudah habis waktunya. Perpanjangan bangunan oleh pengusaha/pedagang bunga di wastukencana dengan PEMDA Kota Bandung ini dilakukan setiap 20 tahun sekali.

Perdagangan bunga di wastukencana ini merupakan usaha perdagangan bunga yang pertama kali memelopori pemasarannya melalui penjualan online di Bandung. Namun tidak semua pengusaha bunga yang ada di wastukencana ini melakukan pemasarannya melalui penjualan online, banyak dari mereka juga yang masih

melakukan penjualan yang sederhana. Pengusaha bunga yang belum melakukan penjualan secara online, biasanya melakukan penjualannya secara langsung, via telepon, dan fax.

Jika dilihat dari waktu lamanya pasar bunga wastukencana ini berdiri dan usaha yang turun-temurun dari orang tua, usaha ini bisa dikatakan berkembang sangat pesat. Apalagi banyak momentum-momentum yang membutuhkan bunga dalam setiap acaranya. Acara-acara yang biasanya menggunakan produk bunga diwastukencana ini meliputi acara pernikahan, ulang tahun, syukuran akekah, sunatan, belasungkawa untuk yang meninggal dunia, ucapan sukses untuk keluarga, kerabat, sahabat, dan rekan bisnis.

Sejalan dengan perkembangan usaha yang ada, pasar bunga ini mengalami pasang-surut dalam menjalankan usahanya. Dengan berbagai metode pemasaran yang mereka lakukan yang semakin hari semakin baik. Ironisnya usaha kecil menengah bunga wastukencana ini tidak sejalan dengan peningkatan unit usaha kecil menengah yang terus berkembang dan meningkat. Hal ini dapat dilihat dari indikator pendapatan usaha Sentra Bunga Wastukencana yang semakin menurun. Bahkan ada beberapa pengusaha bunga yang mengatakan asset mereka yang dimiliki semakin hari semakin berkurang. Salah satunya H. Taryun yang mengatakan asset yang dimilikinya sampai saat ini hanya tinggal 25% saja. Dengan penurunan pendapatan yang terjadi beberapa bulan ini pada usaha kecil Sentra Bunga Wastukencana menunjukkan perkembangan usaha yang rendah pula.

Selain itu industri kecil berkembang secara konvensional, tradisional tanpa bantuan pemerintah. Hal ini menyebabkan industri kecil sulit berkembang menjadi usaha menengah. Kondisi lapangan cukup memprihatinkan dengan berbagai masalah klasik kekurangan modal, sumber daya manusia dan teknologi dalam perkembangan usaha kecil.

Bachtiar Hasan (2003;19) mengemukakan masalah yang dihadapi industri kecil merupakan masalah klasik sebagai berikut :

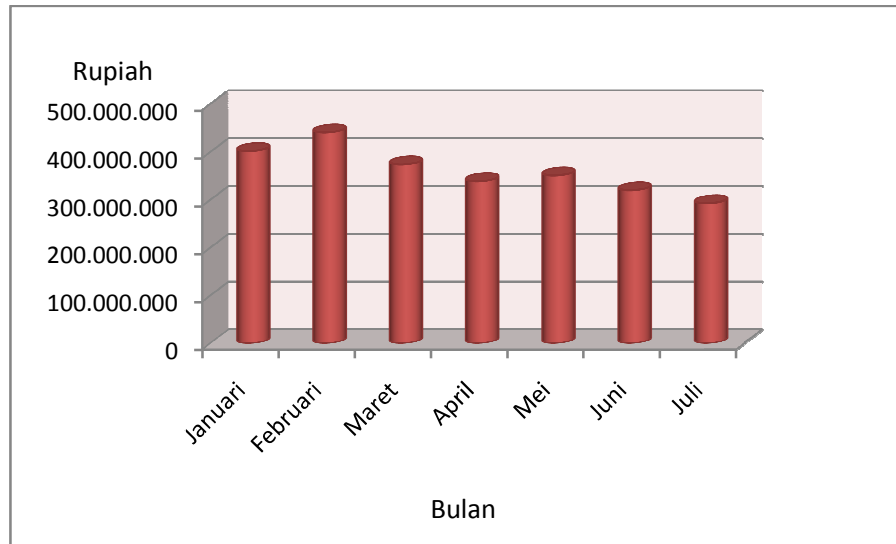
1. Masalah kurangnya keterampilan dan jangkauan menggunakan kesempatan yang meliputi kewiraswastaan, pengelolaan usaha dan organisasi.
2. Masalah kurangnya pengetahuan pemasaran dan sempitnya daerah pemasaran
3. Langkanya modal
4. Masalah teknis dan teknologi, yang meliputi dan pengetahuan produksi, kualitas, pengembangan dan peragaman produk.

Berdasarkan penelitian awal yang dilakukan oleh penulis yang dikumpulkan secara kumulatif, pendapat yang diperoleh dari bulan Januari sampai Juli 2009 mengalami fluktuatif yang cenderung turun. Berikut merupakan data pendapatan Sentra Bunga Wastukencana Kota Bandung.

Tabel 1.2
Perkembangan Jumlah Pendapatan Sentra Bunga Wastukencana Kota Bandung
Periode Januari-Juli 2009

No	Nama	Toko	Pendapatan						
			Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli
1	Asep Daniel	Holland	38.000.000	36.000.000	34.000.000	31.000.000	44.000.000	40.000.000	39.000.000
2	Heri Hidayat	Laksana	19.000.000	20.000.000	17.000.000	14.000.000	15.000.000	11.000.000	10.000.000
3	Jajang	Dahlia	35.000.000	36.000.000	33.000.000	27.000.000	29.000.000	25.000.000	22.000.000
4	Tarjo	Puspa Indah	85.000.000	87.000.000	80.000.000	77.000.000	78.000.000	64.000.000	60.000.000
5	Susanto	Warna Jaya	38.000.000	40.000.000	33.000.000	30.000.000	29.000.000	31.000.000	25.000.000
6	Mahmud	Asia	17.000.000	16.000.000	14.000.000	12.000.000	13.000.000	11.000.000	9.000.000
7	Mamat	Sadar	86.000.000	89.000.000	82.000.000	77.000.000	76.000.000	74.000.000	70.000.000
8	Endang	Chrysant	26.000.000	54.000.000	28.000.000	22.000.000	25.000.000	23.000.000	20.000.000
9	Taryun	Vanda Jaya	28.000.000	30.000.000	25.000.000	23.000.000	20.000.000	21.000.000	17.000.000
10	Asep	Florist	30.000.000	33.000.000	28.000.000	26.000.000	22.000.000	20.000.000	21.000.000
Jumlah			402,000,000	441,000,000	374,000,000	339,000,000	351,000,000	320,000,000	293,000,000

Sumber hasil wawancara Prapenelitian Rupiah Bulan



Gambar 1.2
Perkembangan Jumlah Pendapatan Sentra Bunga Wastukencana Kota Bandung
Periode Januari-Juli 2009

Berikut merupakan tabel rata-rata pendapatan usaha sentra bunga Wastukencana Kota Bandung.

Tabel 1.3
Rata-Rata Pendapatan Usaha Sentra Bunga Wastukencana Kota Bandung
Periode Januari-Juli 2009

Bulan	Rata-rata Pendapatan	Perkembangan
Januari	420.000.000	-
Februari	441.000.000	5 %
Maret	374.000.000	-15,19 %
April	339.000.000	-9,36 %
Mei	351.000.000	3,53 %
Juni	320.000.000	-8,83%
Juli	293.000.000	-8,44%
Rata-rata Perkembangan		-5,55%

Sumber hasil wawancara Prapenelitian, data diolah

Hal ini diduga diantaranya karena promosi, harga produk, differensiasi produk, lingkungan persaingan, dan pelayanan. Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian tersebut dengan judul: **“ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN USAHA SENTRA BUNGA WASTUKENCANA KOTA BANDUNG”**

1.2 Identifikasi Masalah

Pada umumnya industri kecil mempunyai permasalahan yang sama yaitu promosi, harga, diferensiasi produk dan lingkungan persaingan. Dalam penelitian ini lingkup permasalahan akan penulis batasi dalam bentuk identifikasi masalah berupa pertanyaan–pertanyaan sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh promosi terhadap pendapatan pengusaha Sentra Bunga Wastukencana Kota Bandung?
2. Bagaimana pengaruh harga produk terhadap pendapatan pengusaha Sentra Bunga Wastukencana Kota Bandung?
3. Bagaimana pengaruh differensiasi produk terhadap pendapatan pengusaha Sentra Bunga Wastukencana Kota Bandung?
4. Bagaimana pengaruh lingkungan persaingan terhadap pendapatan pengusaha Sentra Bunga Wastukencana Kota Bandung?
5. Bagaimana pengaruh pelayanan terhadap pendapatan pengusaha Sentra Bunga Wastukencana Kota Bandung?

6. Bagaimana pengaruh promosi, harga, differensiasi produk, lingkungan persaingan dan pelayanan terhadap pendapatan Sentra Bunga Wastukencana Kota Bandung?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini untuk mengetahui pengaruh :

1. Promosi terhadap pendapatan pengusaha Sentra Bunga Wastukencana Kota Bandung
2. Harga produk terhadap pendapatan pengusaha Sentra Bunga Wastukencana Kota Bandung
3. Differensiasi Produk terhadap pendapatan pengusaha Sentra Bunga Wastukencana Kota Bandung
4. Lingkungan Persaingan terhadap pendapatan pengusaha Sentra Bunga Wastukencana Kota Bandung
5. Pelayanan terhadap pendapatan pengusaha Sentra Bunga Wastukencana Kota Bandung
6. Promosi, harga produk, differensiasi produk, lingkungan persaingan dan pelayanan terhadap pendapatan Sentra Bunga Wastukencana Kota Bandung?

1.4 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan atau manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Secara praktis diharapkan penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi tambahan dan gambaran kepada pedagang bunga, PEMDA, Dinas KUKM dan Disperindag tentang pengaruh promosi, harga, differensiasi produk dan lingkungan persaingan terhadap pendapatan pengusaha sentra Sentra Bunga Wastukencana Kota Bandung
2. Secara teoritis, penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran untuk memperkaya khasanah ilmu ekonomi pada umumnya dan ekonomi mikro pada khususnya