

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perkembangan dunia pariwisata di Indonesia pada saat ini semakin berkembang seiring dengan laju perekonomian di dunia. Banyak negara yang pendapatannya bergantung dari sektor industri pariwisata sebagai sumber pajak dan pendapatan untuk perusahaan yang menjual jasa kepada wisatawan. Oleh karena itu, perkembangan industri pariwisata adalah salah satu strategi yang dipakai oleh pemerintah untuk mempromosikan wilayah tertentu sebagai daerah wisata guna meningkatkan pendapatan melalui penjualan barang dan jasa, serta menciptakan kondisi persaingan usaha yang kondusif bagi pedagang kecil.

Salah satu keuntungan yang didapat dari perkembangan pariwisata di Indonesia dapat dilihat dengan banyaknya pedagang, baik pedagang kecil, maupun pedagang besar. Pedagang kecil atau biasa disebut pengecer adalah pedagang yang menjual barang dan jasa langsung kepada konsumen akhir. Banyak pedagang yang berkecimpung dalam dunia usaha makanan dan minuman, karena bidang usaha makanan dan minuman merupakan suatu kesatuan yang penting untuk menunjang kegiatan pariwisata.

Setiap kota atau daerah umumnya mempunyai produk khas yang dapat dijadikan ciri dan kebanggaan masyarakatnya. Produk khas ini dapat menjadi daya tarik dan oleh-oleh bagi pengunjung yang datang ke daerah tersebut. Di samping itu produk khas ini juga diharapkan memberikan keuntungan ekonomi

yang besar bagi pemerintah dan masyarakat daerah setempat. Salah satu unit usaha kecil yang menjadi andalan masyarakat Cianjur adalah usaha manisan.



**Gambar 1.1 Manisan Cianjur**

Manisan Cianjur terbuat dari buah-buahan mentah atau sayuran yang diawetkan dengan bahan pemanis gula pasir yang diberi pewarna untuk menguatkan selera makan, mudah didapat di sepanjang Jalan Raya Bandung, Dr. Muwardi, atau di sepanjang Jalan Cipanas. Usaha manisan merupakan usaha utama yang menjadikan khas, karena ketersediaan bahan baku yang sangat banyak di wilayah Cianjur, juga warisan resep kuliner dari leluhur sehingga usaha ini sampai sekarang terus dilestarikan.

Setiap pelaku bisnis manisan di Cianjur saat ini dituntut untuk dapat merebut perhatian konsumen. Kesempatan dan peluang bisnis yang ada harus dapat dimanfaatkan dengan maksimal sehingga dapat meningkatkan sektor usaha kecil di Kabupaten Cianjur. Persaingan di dunia bisnis Manisan Cianjur dirasakan semakin ketat pada saat ini, pedagang dituntut untuk dapat merebut

perhatian konsumen, hal ini tidak terbatas pada bisnis skala besar maupun kecil, mulai dari produsen dan pedagang besar mengalami kemajuan yang sangat pesat.

Kondisi pada saat ini para pedagang manisan di Cianjur mengalami masa cukup sulit dikarenakan berbagai faktor penyebab, akibatnya tingkat pendapatan usaha para pedagang cenderung menurun. Pada Tabel 1.1 dapat dilihat nama perusahaan atau pemilik yang terdata di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Cianjur serta pendapatan yang diterima tahun 2009- 2010 hasil pra survei yang telah diolah, sebagai berikut :

**Tabel 1.1**  
**Pendapatan Pengusaha Manisan Cianjur Tahun 2009 - 2010**

No	Nama Perusahaan / Pemilik	Alamat	Pendapatan Tahun 2009	Pendapatan Tahun 2010	Persentase (%)
1	Mulya Sari	Jl. Raya Sabandar No. 90 Desa Bojong	Rp.15.000.000	Rp.15.000.000	0
2	Hama Sari (Jaja Jaelani)	Kp. Perkoneng RT.02 RW. 11 Solok Pandan	Rp.5.000.000	Rp.4.000.000	-0,2
3	Prabanata Tiara	Jl. Ir. H. Djuanda Warung Batu	Rp.4.100.000	Rp.3.700.000	-0,09
4	Usep Saepuloh	Kp. Gombong Desa Songgom	Rp.7.000.000	Rp.6.000.000	-0,14
5	Langgeng Sari (Tatang Sunandar)	Jl. Dr. Muwardi No.116 Cianjur	Rp.2.400.000	Rp.2.000.000	-0,16
6	Ice Muchtar	Kp. Tugu RT.03 RW.18 Kel.Sayang Kec.Cianjur	Rp.2.100.000	Rp.1.700.000	-0,19
7	Jenal Abidin	Kp. Pasir Nangka RT.02 RW.04	Rp.9.000.000	Rp.8.500.000	-0,05
8	Parahyangan (Dodi Suprianto)	Desa Suka Maju Kec. Karang Tengah	Rp.5.000.000	Rp.4.700.000	-0,06
9	Doa Sepuh	Jl. Raya Bandung Km. 4 Cianjur	Rp.10.000.000	Rp.10.000.000	0
10	Family (Duduh Abdulah)	Jl. Dr. Muwardi No. 92 Cianjur	Rp.10.000.000	Rp.10.000.000	0
11	Sandra Djaya	Gg. Melati No. 5 Kel.Pamoyanan	Rp.6.095.000	Rp.5.750.000	-0,05
12	Doa Sepuh (Ratna Komala)	Jl. Raya Bandung Km. 2 Desa Bojong	Rp.10.000.000	Rp.11.000.000	0,1
13	Itikurih (Iden Supiana)	Kp. Pasir Nangka RT.01 RW.04	Rp.10.000.000	Rp.8.800.000	-0,12
14	Mulya Sari Vidyawati	Jl. Raya Sabandar No. 90 Cianjur	Rp.4.000.000	Rp.5.000.000	0,25
15	Yeni	Perkoneng Gg. Karya I RT.01 RW.05	Rp.20.000.000	Rp.20.000.000	0
16	Putra Cianjur Snack	Kp. Cijoboho RT.01	Rp.75.000.000	Rp.77.000.000	0,03

(Ima Komarudin)	RW.01 Desa Cikaroyo			
<b>Jumlah</b>		Rp.194.695.000	Rp.193.150.000	

**Sumber: (Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Cianjur data diolah, 2011)**

Dari data Tabel 1.1 dapat dikemukakan bahwa perolehan pendapatan para pengusaha manisan Cianjur yang terdata oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Cianjur, dalam kurun waktu 1 tahun terakhir dapat diketahui pendapatan selama periode itu cukup bervariasi, hanya tiga perusahaan yang dalam periode tertentu mengalami peningkatan pendapatan, ada empat perusahaan yang pendapatannya tetap, sedangkan ada sembilan perusahaan dalam kurun waktu 1 tahun terakhir ini justru mengalami penurunan.

Berdasarkan hasil data yang diterima yaitu melalui pra survei hasil observasi dan wawancara. Semua data ini menunjukkan bahwa tingginya tingkat persaingan yang ditandai dengan banyaknya pedagang yang menjual produk sejenis di kawasan tersebut merupakan faktor yang mengakibatkan penurunan pendapatan. Menurut hasil wawancara dengan pedagang manisan **Abdulah** (2011) mengatakan bahwa :

“Penurunan disebabkan oleh persaingan usaha yang semakin kompetitif antar pedagang manisan. Persaingan tersebut bagi pemilik modal kecil dan kreativitas rendah tentunya akan semakin cepat mematikan usaha yang mengakibatkan kebangkrutan”.

Dalam usaha kecil di bidang makanan dan minuman ini biasanya banyak menghadapi kendala dalam mempertahankan usahanya. Kendala-kendala tersebut terjadi karena kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola suatu usaha. Namun selain itu, kendala tersebut dapat terjadi akibat perkembangan pariwisata yang menimbulkan tingginya tingkat persaingan antar pedagang.

Semakin tingginya tingkat persaingan maka pedagang kecil terancam gulung tikar akibat dari persaingan tersebut.

Menurut **Kotler** (1996:4) “Pemilihan strategi dalam persaingan guna mendapatkan keunggulan bersaing dilakukan perusahaan untuk merebut pasar dan pencapaian laba yang tinggi sehingga akan mempengaruhi pendapatan yang akan diterima”. Sedangkan menurut **Hasan** (2008:249) mengemukakan bahwa “Kekuatan yang menentukan daya tarik pendapatan dari suatu pasar atau segmen adalah pesaing-pesaing industri, pendaftar potensial, substitusi, pembeli, dan pemasok”.

Selain persaingan, untuk mendapatkan pendapatan yang diinginkan pedagang harus menentukan harga jual yang sesuai. Seperti yang dikemukakan oleh **Kotler** dan **Amstrong** (2004:348) “Penetapan harga akan mempengaruhi pendapatan total dan biaya, harga merupakan faktor utama penentuan posisi”. Senada dengan yang diungkapkan oleh **Lewison** dalam **Foster** (2010:39) “Penetapan harga jual yang layak memungkinkan penjualan eceran mempunyai pendapatan (profit) yang layak, untuk memberikan kepada konsumen suatu nilai kepuasan tertentu, baik sebelum, selama, maupun setelah penjualan”.

Berdasarkan pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha kecil menghadapi kendala diantaranya adalah iklim usaha yang kurang kondusif karena persaingan yang mematikan. Serta penentuan harga jual yang harus sesuai untuk mendapatkan pendapatan yang diinginkan. 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.

Berdasarkan latar belakang diatas, penelitian ini ingin melihat apakah ada pengaruh tingkat persaingan terhadap pendapatan. Serta pengaruh penentuan harga jual terhadap pendapatan. Dengan demikian penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dan mengambil judul mengenai **“Pengaruh Persaingan dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Pedagang Manisan Cianjur di Kabupaten Cianjur.”**

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penulis mengidentifikasi permasalahan dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut :

1. Bagaimana pengaruh persaingan terhadap pendapatan pedagang Manisan Cianjur di Kabupaten Cianjur?
2. Bagaimana pengaruh harga jual terhadap pendapatan pedagang Manisan Cianjur di Kabupaten Cianjur?
3. Sejauh mana pengaruh persaingan dan harga jual terhadap pendapatan pedagang Manisan Cianjur di Kabupaten Cianjur?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Penelitian adalah kegiatan sistematis untuk mengumpulkan data sehingga berguna untuk memecahkan masalah secara ilmiah, dalam penelitian yang dilakukan kepada para pedagang Manisan Cianjur di Kabupaten Cianjur ini bertujuan untuk :

1. Mengetahui pengaruh persaingan terhadap pendapatan pedagang Manisan Cianjur di Kabupaten Cianjur.
2. Mengetahui pengaruh harga jual terhadap pendapatan pedagang Manisan Cianjur di Kabupaten Cianjur.
3. Mengetahui sejauh mana pengaruh tingkat persaingan dan harga jual terhadap pendapatan pedagang Manisan Cianjur di Kabupaten Cianjur.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Kegunaan penelitian ini dapat dibagi menjadi dua yaitu kegunaan teoritis dan kegunaan praktis.

1. Secara teoritis, hasil penelitian diharapkan menjadi bahan kajian lebih lanjut terutama tentang konsep persaingan, konsep harga jual, dan pendapatan.
2. Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat :
  - Bagi pedagang Manisan Cianjur, dapat dijadikan referensi untuk mengembangkan usahanya dalam mencapai pendapatan yang diinginkan dilihat melalui tingkat persaingan serta pentingnya menentukan harga jual yang sesuai untuk memberikan suatu nilai kepuasan tertentu, baik sebelum, selama, maupun setelah penjualan kepada konsumen.
  - Bagi peneliti, dapat mengaplikasikan teori yang dimiliki untuk mencoba menarik kesimpulan yang dapat dipertanggungjawabkan secara objektif dan ilmiah dalam kehidupan praktis.

