

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perubahan lingkungan yang tercermin dalam globalisasi pasar, perkembangan teknologi yang sangat pesat, perubahan demografi dan perubahan sosial budaya telah menyebabkan perubahan yang nyata dan mempengaruhi kemampuan suatu perusahaan untuk bersaing bukan hanya untuk mempertahankan diri. Perubahan ini juga ditandai dengan semakin banyaknya pihak yang beralih ke dunia usaha dengan alasan semakin sedikitnya lapangan kerja akibat transformasi teknologi. Dari waktu ke waktu sektor usaha terutama usaha kecil dan menengah juga mengalami perubahan dan perkembangan.

Perjalanan ekonomi Indonesia selama empat tahun dilanda krisis 1997-2001 memberikan perkembangan yang menarik mengenai posisi usaha kecil yang secara relatif menjadi semakin besar sumbangannya terhadap pembentukan PDB. Hal ini seolah-olah mengesankan bahwa kedudukan usaha kecil di Indonesia semakin kokoh. Kesimpulan ini pada saat itu memang memperkuat kesadaran baru akan posisi penting pembangunan UKM di tanah air. Namun barangkali perlu dikaji lebih mendalam agar tidak menyesatkan kita dalam merumuskan strategi pengembangan dalam perspektif jangka waktu yang panjang.

Dari segi kuantitatif jumlah unit usaha UKM pada tahun 2008 adalah sebesar 51,2 juta naik 2,81 persen terhadap tahun sebelumnya sebanyak 49,8 juta, sementara jumlah tenaga kerja yang bekerja di sektor UKM pada tahun yang sama

sebesar 91,8 juta pekerja yang ternyata lebih rendah 337.332 pekerja dibandingkan tahun 2007 sebanyak 91,4 juta pekerja.

Pendekatan baru dalam pembinaan dan pengembangan UKM perlu dikembangkan mengingat peran UKM dalam perekonomian nasional sangat signifikan baik dari segi penyerapan tenaga kerja, penyerapan modal, intensitas penyerapan sumber daya yang sangat tinggi, serta sumbangan terhadap PDB yang secara keseluruhan mampu mendongak perekonomian nasional.

Kemampuan usaha kecil menyerap lebih dari 60 persen dari total tenaga kerja yang ada, menunjukkan bahwa usaha kecil merupakan sektor yang dapat diandalkan untuk menuntaskan persoalan ketenagakerjaan yang selalu mencuat dan menjadi isu sosial dari tahun ke tahun.

Perhatian dan upaya untuk menjaga tumbuh kembang usaha harus menjadi kepentingan dan komitmen semua pihak yang terkait di dalamnya. Akan tetapi, walau begitu upaya pemerintah pusat dan daerah sebagai tonggak utama untuk memberdayakan pelaku ekonomi masih sangat kecil. Faktanya masih banyak usaha kecil yang masih mengandalkan kemampuan pribadi untuk mempertahankan usahanya padahal peran mereka dalam perekonomian sangatlah besar. Dalam konstelasi demikian, perhatian untuk menumbuhkan dan mengembangkan usaha/industri kecil setidaknya dilandasi oleh tiga alasan:

Pertama, usaha/industri kecil menyerap banyak tenaga kerja. Kecenderungan tersebut umumnya membuat usaha/industri kecil juga intensif dalam menggunakan sumber daya alam lokal. Apalagi karena lokasinya banyak di pedesaan, pertumbuhan usaha/industri kecil akan menumbuhkan dampak positif

peningkatan jumlah penyerap tenaga kerja, pengurangan jumlah kemiskinan, pemerataan dalam distribusi pendapatan, dan pembangunan ekonomi di pedesaan.

Kedua, usaha/industri kecil memegang peranan penting dalam ekspor non-migas. Ketiga, adanya urgensi untuk merubah struktur dunia usaha nasional dari bentuk piramida menjadi struktur ekonomi yang berbentuk gunung. Struktur dunia usaha yang berbentuk piramida menggambarkan pada puncak piramida dipegang oleh usaha skala besar, dengan ciri-ciri: beroperasi dalam struktur pasar quasi monopoli-oligopolistik, hambatan masuk tinggi (*barrier to entry*), menikmati marjin keuntungan yang super tinggi dan akumulasi modal cepat. Sementara pada dasar piramida didominasi oleh usaha skala menengah dan kecil yang beroperasi dalam iklim yang sangat kompetitif, hambatan masuk rendah, marjin keuntungan rendah, dan tingkat drop-out tinggi.

Muncul dan berkembangnya berbagai macam usaha kecil ini merupakan gambaran, bahwa tumbuh-berkembangnya suatu usaha ekonomi tidaklah disebabkan semata-mata oleh ada tidaknya suatu kebijakan atau program ekonomi atau usaha oleh pemerintah. Penentu utama muncul atau berkembangnya suatu kegiatan ekonomi berhubungan dengan faktor-faktor ekonomi, sosial, politik dan budaya yang kemudian memberi pengaruh pada kinerja usaha. Kebijakan pemerintah hanya akan memperkecil atau memperbesar pengaruh masing masing faktor tersebut.

Di Indonesia khususnya daerah pulau Jawa, UKM memiliki peran lebih tinggi terhadap perekonomian, sebagian besar permintaan atau konsumen datang dari luar Pulau Jawa, hal tersebut membuktikan bahwa UKM produktif terpusat

dan berkembang di daerah ini. Peran serta UKM dalam perekonomian khususnya di daerah Jawa Barat dapat dilihat dari tabel di bawah ini:

Tabel 1.1
Perkembangan Industri Jawa Barat Tahun 2006-2008

Uraian	Satuan	2006	2007	2008
Unit Usaha				
1.Industri Kecil&Menengah	Unit	190,523	191,659	192,140
Tenaga Kerja				
1.Industri Kecil&Menengah	Orang	1,989,521	2,013,202	2,032,956
Investasi				
1.Industri Kecil&Menengah	Rp.Juta	1,592,465	1,730,949	1,731,958

Sumber : Website Dinas Perindustrian dan Perdagangan Jawa Barat.

Dari tabel tersebut dapat terlihat bahwa jumlah industri di Jawa Barat khususnya industri kecil menengah meningkat hampir tiap tahunnya. Misalnya dalam unit usaha yang semula berjumlah 191,659 unit pada tahun 2007, pada tahun 2008 meningkat sebanyak hampir 1000 unit menjadi 192,140. Peningkatan tersebut mencerminkan bahwa permintaan masyarakat akan produk UKM semakin bertambah. Pertambahan jumlah usaha atau industri memang meningkat per tahunnya, namun hal tersebut tidak didukung dengan laju pertumbuhan usaha itu sendiri sedangkan kegiatan usaha kecil menyangkut kehidupan masyarakat banyak.

Kondisi tersebut belum mencerminkan potensi dan arti penting yang dikandungnya. Bahwa ketika menjalankan usaha berarti perlu kemampuan atau keterampilan agar usaha tersebut bertahan dan bahkan mengalami peningkatan. Penurunan tersebut diduga karena beberapa dari mereka mengalami kegagalan disebabkan semakin ketatnya persaingan. Dapat dikatakan bahwa jika pengusaha

tersebut mampu bertahan dalam persaingan berarti pengusaha tersebut dengan cermat menggunakan kemampuan dan bakat usahanya.

Daerah Kecamatan Soreang Kabupaten Bandung dipilih sebagai objek penelitian karena sebagian besar usaha kecil atau usaha konveksi tersebar dan berkembang di daerah ini. Berdasarkan data yang diperoleh dari Kecamatan Soreang tahun 2008 bahwa dari sebanyak 11.982 UKM hampir kurang lebih 370 unit usaha konveksi berkembang di Kecamatan Soreang. Jumlah ini pun meningkat hampir setiap tahunnya. Dengan jumlah yang ada saat ini maka diperlukan sebuah pembinaan atau pengelolaan baik dari pemilik usaha maupun atas bantuan dari pemerintah. Pembinaan pengusaha kecil harus lebih diarahkan untuk meningkatkan kemampuan pengusaha kecil menjadi pengusaha menengah.

Namun disadari pula bahwa pengembangan usaha kecil menghadapi beberapa kendala seperti tingkat kemampuan, ketrampilan, keahlian, manajemen sumber daya manusia, kewirausahaan, pemasaran dan keuangan.

Secara lebih spesifik, masalah dasar yang dihadapi pengusaha 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 saling mematikan. Keenam, pembinaan yang telah dilakukan masih kurang

terpadu dan kurangnya kepercayaan serta kepedulian masyarakat terhadap usaha kecil.

Secara garis besar, tantangan yang dihadapi pengusaha kecil dapat dibagi dalam dua kategori: Pertama, bagi pengusaha kecil dengan omset kecil umumnya tantangan yang dihadapi adalah bagaimana menjaga kelangsungan hidup usahanya. Bagi mereka, umumnya asal dapat berjualan dengan “aman” sudah cukup. Mereka umumnya tidak membutuhkan modal yang besar untuk ekspansi produksi; biasanya modal yang diperlukan sekedar membantu kelancaran *cashflow* saja. Kedua, bagi pengusaha kecil dengan omset besar tantangan yang dihadapi jauh lebih kompleks. Umumnya mereka mulai memikirkan untuk melakukan ekspansi usaha lebih lanjut.

Berdasarkan pengamatan Pusat Konsultasi Pengusaha Kecil UGM, urutan prioritas permasalahan yang dihadapi oleh pengusaha kecil adalah:

- (1) Masalah belum dipunyainya sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik karena belum dipisahkannya kepemilikan dan pengelolaan perusahaan.
- (2) Masalah bagaimana menyusun proposal dan membuat studi kelayakan untuk memperoleh pinjaman baik dari bank maupun modal ventura karena kebanyakan pengusaha kecil mengeluh berbelitnya prosedur mendapatkan kredit, agunan tidak memenuhi syarat, dan tingkat bunga dinilai terlalu tinggi.
- (3) Masalah menyusun perencanaan bisnis karena persaingan dalam merebut pasar semakin ketat.

- (4) Masalah akses terhadap teknologi terutama bila pasar dikuasai oleh perusahaan/grup bisnis tertentu dan selera konsumen cepat berubah.
- (5) Masalah memperoleh bahan baku terutama karena adanya persaingan yang ketat dalam mendapatkan bahan baku, bahan baku berkualitas rendah, dan tingginya harga bahan baku.
- (6) Masalah perbaikan kualitas barang dan efisiensi terutama bagi yang sudah menggarap pasar ekspor karena selera konsumen berubah cepat, pasar dikuasai perusahaan tertentu, dan banyak barang pengganti.
- (7) Masalah tenaga kerja karena sulit mendapatkan tenaga kerja yang terampil.

Industri konveksi di Kecamatan Soreang bermulai sekitar tahun 70-an, akan tetapi pada waktu itu jumlah pengusaha masih sangat sedikit. Industri ini mengalami perkembangan yang ditandai dengan bertambahnya jumlah ukm konveksi yang mencapai ratusan unit. Selain itu, barang yang diproduksi pun semakin beragam misalnya jaket, pakaian muslim, kemeja, mukena, dsb. Pada tahun 1990-an pemasaran industri konveksi daerah ini mulai merambah ke pasar nasional. Kepemilikan usaha ini sebagian besar dilakukan secara turun-temurun, akan tetapi tidak sedikit pemilik konveksi yang memulai usahanya dari nol.

Sama halnya dengan usaha kecil pada umumnya, pengusaha atau industri di Kabupaten Bandung khususnya di Kecamatan Soreang juga dihadapkan pada berbagai kendala. Berdasarkan hasil observasi bahwa kendala yang dihadapi pada dasarnya meliputi sulitnya pengembangan usaha dikarenakan kurangnya informasi mengenai perkembangan dan perubahan lingkungan usaha, kebanyakan pengusaha di daerah ini juga hanya mengandalkan faktor insting dan

keberuntungan dalam menjalankan usahanya, sehingga ketika usaha berkembang dan persaingan semakin ketat, tidak ada pembinaan khusus atau kemampuan lebih untuk menghadapinya.

Pada umumnya para pengusaha juga kurang mampu membaca dan mengakses peluang-peluang pasar yang potensial dan memiliki prospek yang cerah. Akibatnya pemasaran produk cenderung statis dan monoton. Baik dilihat dari segi diversifikasi produk, kualitas maupun pasar. Hal ini terjadi karena pengetahuan dan keterampilan pengusaha masih lemah, ditambah akses terhadap informasi pasar yang juga kurang, serta kelembagaan pendukung belum berperan maksimal khususnya dalam hal membantu pemasaran. Dalam konteks ini, lembaga pendukung, misalnya asosiasi atau instansi terkait, seharusnya mampu menjembatani dalam pemasaran produk usaha kecil.

Selain itu permasalahan internal yang dimiliki oleh perusahaan yang umumnya dijalankan secara tradisional juga menjadi salah satu hambatan dalam jalannya usaha misalnya ketika teknologi yang digunakan masih sangat sederhana, kekurangan permodalan, akses pasar yang terbatas, ataupun kelemahan dalam pengelolaan usaha.

Masih belum optimalnya kemampuan dan strategi pengusaha kecil dalam menghadapi pesaing dan mengantisipasi pesaing baru yang mungkin muncul, tidak semata-mata disebabkan karena pengetahuan pengusaha kecil yang masih kurang atau kriteria produk yang kurang memadai. Melainkan juga karena adanya kekuatan lain yang memang sulit ditembus oleh pengusaha kecil. Kekuatan lain ini seringkali dimiliki oleh pengusaha-pengusaha besar yang tertarik untuk

merambah segmen pasar yang biasa diisi oleh pengusaha kecil. Bahkan tidak jarang dalam menghadapi persaingan pasar tersebut menggunakan cara-cara bisnis yang kurang lazim sehingga persaingan menjadi tidak berimbang dan tidak sehat.

Karena kelemahan-kelemahan yang dimiliki usaha kecil tersebut, banyak diantaranya pengusaha yang mengalami kegagalan usaha ketika memulai usahanya bahkan untuk usaha yang sudah berjalannya pun hanya mencoba untuk bertahan bukan dalam usaha untuk mencapai peningkatan atau perkembangan usaha.

Salah satu indikator perkembangan UKM adalah dengan melihat pertumbuhan usaha. Pertumbuhan usaha sendiri dapat dilihat dari (Davidsson 2002; Shanmugam and Bhaduri, 2002): (1) pertumbuhan produksi, (2) pertumbuhan penjualan, (3) pertumbuhan pendapatan, dan (4) pertumbuhan laba.

Berdasarkan observasi lapangan dapat dibuktikan bahwa banyak usaha yang memiliki permasalahan. Adapun permasalahan yang terjadi saat ini adalah banyak usaha yang kekurangan modal karena seringkali keuntungan hanya menutupi sejumlah biaya yang telah dikeluarkan. Beberapa perusahaan pernah mengalami kegagalan proses produksi karena beberapa karyawan kurang kompeten dalam bidangnya.

Permasalahan lain juga dibuktikan dengan penurunan jumlah omzet khususnya di sektor UKM dan tenaga kerja yang dialami sebagian pengusaha.

Data tersebut dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 1.2
Rata-rata Pertumbuhan UKM, Tenaga Kerja dan Omzet Pengusaha
Konveksi 2006-2008

Uraian	Satuan	Pertumbuhan
UKM	Unit	5,46%
Tenaga Kerja	Orang	2,67%
Omzet	Rp./Tahun	0,90%
Omzet/UKM	Rp./Tahun/Unit	-4,36%
Omzet/Tenaga Kerja	Rp./Tahun/Orang	-5,34%

Sumber : UKM sampel dipilih dari sentra-sentra unggulan.(data diolah)

Dari tabel tersebut dapat dilihat bahwa ketika rata-rata unit UKM bertambah atau meningkat sebesar 5,46%, omzet usaha justru mengalami penurunan khususnya di sektor omzet UKM dan tenaga kerja masing-masing sebesar -4,36% dan -5,34%. Hal ini berarti bahwa banyaknya pengusaha belum mencerminkan bahwa masing-masing mengalami keberhasilan usaha. Dalam kondisi seperti itu, banyak pengusaha yang tetap bertahan dalam menjalankan usahanya guna memenuhi kebutuhan serta keinginan untuk mencapai keberhasilan. Mengingat bahwa tolak ukur keberhasilan tidak hanya dilihat dari pendapatan dan keuntungan yang besar, maka berhasil tidaknya suatu usaha tidak bergantung pada besar-kecilnya suatu usaha akan tetapi lebih kepada kemampuan pengusaha untuk menyikapi kendala dan permasalahan yang timbul dalam usahanya.

Sebagian besar keberhasilan usaha, khususnya usaha kecil juga sangat ditentukan oleh faktor wirausaha. Keberhasilan usaha dapat dinilai ketika suatu perusahaan berhasil mencapai tujuan atau sasaran yang ditetapkan organisasi. Kemampuan wirausaha untuk mempertahankan usahanya atau mencapai keberhasilan tidak lepas dari kompetensi atau kemampuan yang mereka miliki.

Teori dinamis yang dikemukakan oleh Schumpeter yang dikutip dari Elza Novianti (2007) membuktikan bahwa laba tinggi yang diperoleh pengusaha timbul karena kecakapan dan kemampuan pengusaha yang dinamis yaitu pengusaha yang mampu menghasilkan temuan baru sehingga dapat menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa yang baru untuk mengadakan perbaikan-perbaikan baru, berkat kecakapannya itu maka hasil penjualan jauh lebih tinggi dari biaya-biaya, kelebihan ini merupakan laba wirausaha.

Seperti yang dikemukakan oleh Michael Harris (2000:19) yang dikutip dari Suryana (2006:5), "...wirausaha yang sukses pada umumnya adalah mereka yang memiliki kompetensi, yaitu yang memiliki pengetahuan, keterampilan, dan kualitas individual yang meliputi sikap, motivasi, nilai-nilai pribadi serta tingkah laku yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan / kegiatan.

Berdasarkan uraian di atas, penulis mencoba untuk mengkaji lebih lanjut permasalahan ini dengan mengadakan penelitian yang berjudul:

“Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha Pada Pengusaha Konveksi di Kecamatan Soreang Kabupaten Bandung.”

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka penulis merumuskan permasalahan sebagai berikut:

- 1 Bagaimana kompetensi kewirausahaan pada pengusaha konveksi di Kecamatan Soreang.
- 2 Bagaimana tingkat keberhasilan usaha pada pengusaha konveksi di Kecamatan Soreang.

- 3 Bagaimana pengaruh kompetensi kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada pengusaha konveksi di Kecamatan Soreang.

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian yang dilakukan pada pengusaha industri pakaian jadi di Kecamatan Soreang ini tujuan yang hendak dicapai adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana kompetensi kewirausahaan pada pengusaha konveksi di Kecamatan Soreang.
2. Untuk mengetahui bagaimana tingkat keberhasilan usaha pada pengusaha konveksi di Kecamatan Soreang.
3. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh kompetensi kewirausahaan terhadap tingkat keberhasilan usaha pada pengusaha konveksi di Kecamatan Soreang.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat praktis dan akademis bagi beberapa pihak diantaranya:

1.4.1 Kegunaan Akademis

Diharapkan hasil penelitian ini akan menambah khasanah kepustakaan dan bahan referensi bagi penelitian yang akan datang khususnya mengenai kompetensi kewirausahaan dan keberhasilan usaha.

1.4.2 Kegunaan Praktis

1. Penulis

Penelitian ini berfungsi sebagai tambahan pengetahuan dan pengalaman agar dapat mengaplikasikan teori yang dimiliki untuk menganalisis fakta dan peristiwa yang terjadi secara ilmiah dan objektif sehingga dapat ditarik kesimpulan yang dapat dipertanggungjawabkan khususnya mengenai kompetensi kewirausahaan dan keberhasilan usaha.

2. Pengusaha

Diharapkan dapat menjadi masukan dan pertimbangan bagi para pengusaha dalam pencapaian keberhasilan usaha serta mengevaluasi masalah-masalah yang berkaitan dengan kompetensi kewirausahaan.

