

BAB I

PENDAHULUAN

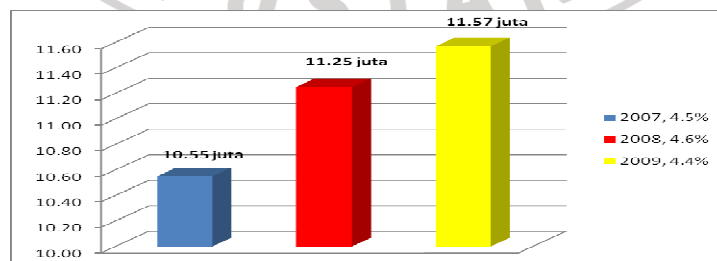
1.1 Latar Belakang

Pada era globalisasi saat ini, perkembangan ekonomi dan teknologi telah mengalami kemajuan yang sangat pesat dan mengakibatkan berbagai dampak bagi perkembangan lingkungan bisnis global.

Salah satu dampak yang dirasakan oleh perusahaan sebagai pelaku bisnis dimana semakin banyak perusahaan pesaing yang bermunculan. Hal ini mengakibatkan pasar barang dan jasa semakin terbuka, mudah dimasuki dan lebih inovatif.

Tetapi tidak semua orang bisa memanfaatkan era globalisasi ini untuk menciptakan sebuah perusahaan dan bersaing dengan perusahaan-perusahaan lainnya. Dibutuhkan seseorang yang memiliki jiwa kewirausahaan yang bisa memanfaatkan kesempatan ini untuk membuka sebuah perusahaan, sehingga dapat menciptakan lapangan kerja.

Seperti kita ketahui jumlah pengangguran di Indonesia setiap tahunnya selalu bertambah. Data tersebut terlihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 1.1
Jumlah Pengangguran di Indonesia Tahun 2007-2009
Sumber: Badan Pusat Statistik 2009

Dari gambar di atas kita bisa lihat jumlah pengangguran pada tahun 2007 sebanyak 10,55 juta. Tahun 2008 sebanyak 11,25 juta dan pada tahun 2009 sebanyak 11,57.

Dari data diatas jumlah pengangguran di Indonesia semakin meningkat. Padahal semakin besar jumlah pengangguran merupakan indikator meningkatnya angka kemiskinan. Maka dari itu untuk mengurangi jumlah pengangguran di Indonesia diperlukan orang yang memiliki perilaku kewirausahaan yang dapat membuat suatu perusahaan sehingga dapat menciptakan lapangan kerja dan menyerap pengangguran.

Menurut Drucker (Suryana, 2006:14) kewirausahaan adalah kemampuan menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Jadi orang yang memiliki perilaku kewirausahaan adalah orang yang memiliki kreatifitas dan inovasi dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.

Menurut Dusselman (Rusdiana, 2006:39) seseorang yang memiliki jiwa kewirausahaan ditandai oleh pola-pola tingkah laku sebagai berikut: a) Inovasi menciptakan, menemukan dan menerima ide-ide baru; b) Keberanian untuk menghadapi resiko; c) Kemampuan manajerial dalam melaksanakan fungsi-fungsi manajemen; d) Memiliki kemampuan sebagai seorang pemimpin.

Dari ciri-ciri orang yang memiliki perilaku kewirausahaan di atas, orang yang berjiwa wirausaha tidak hanya mampu berinovasi atau berani mengambil resiko saja. Tetapi orang tersebut juga harus mampu mengatur perusahaannya. Seorang pengusaha harus mampu melaksanakan fungsi-fungsi manajemennya. Kemampuan seseorang dalam melaksanakan fungsi-fungsi manajemen yaitu

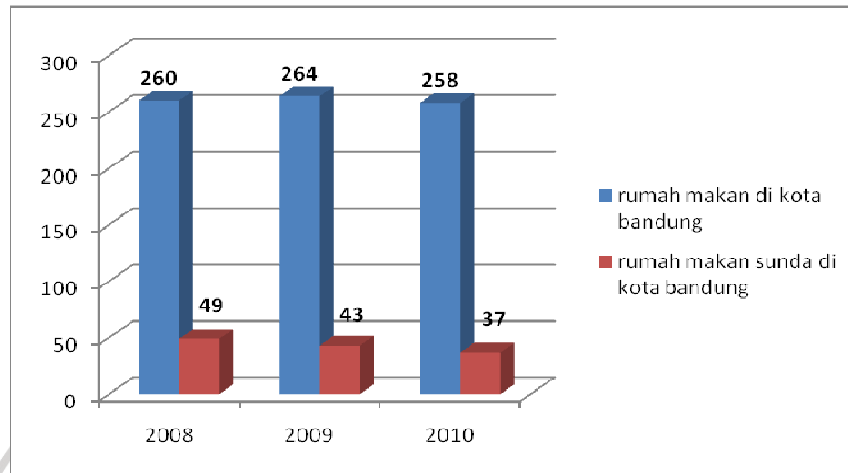
perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan disebut kemampuan manajerial.

Salah satu perusahaan yang harus siap dengan lingkungan bisnis global adalah perusahaan makanan atau restoran. Karena kebutuhan yang paling utama pada manusia adalah pemenuhan kebutuhan fisiologis. Salah satu kebutuhan itu adalah makan. Fungsi makan selain untuk pemenuhan kebutuhan biologis akan rasa lapar, fungsi makan juga sebagai pemenuhan kebutuhan psikologis dan sosial.

Kota Bandung sebagai Ibu Kota Provinsi Jawa Barat, dikelilingi oleh pegunungan, sehingga bentuk morfologi wilayahnya bagaikan sebuah mangkok raksasa, secara geografis kota ini terletak di tengah-tengah provinsi Jawa Barat, serta berada pada ketinggian ± 768 m di atas permukaan laut, dengan titik tertinggi di berada di sebelah utara dengan ketinggian 1.050 meter di atas permukaan laut dan sebelah selatan merupakan kawasan rendah dengan ketinggian 675 meter di atas permukaan laut.

Kota Bandung merupakan kota terpadat di Jawa Barat, dengan jumlah penduduk berdasarkan Sensus Penduduk Nasional 2008 adalah 2.229.267 jiwa dengan kepadatan jumlah penduduk/Km² 13.372,93 jiwa. Sejak dibukanya Jalan Tol Padaleunyi, kota Bandung telah menjadi tujuan utama dalam menikmati liburan akhir pekan terutama dari masyarakat yang berasal dari Jakarta sekitarnya. Selain menjadi kota wisata belanja, potensi dari jumlah penduduk dan menjadi salah satu kota kunjungan wisata, berbisnis di bidang kuliner/rumah makan siap

saji, berpeluang sangat terbuka dan cukup menjanjikan. Hal ini terlihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 1.2
Perkembangan Populasi Rumah Makan di Bandung Tahun 2008-2010
 Sumber: Badan Pusat Statistik Kota Bandung 2010

Dari data diatas bisa kita lihat pada tahun 2008 jumlah Rumah Makan di Kota Bandung berjumlah 260. Dari 260 Rumah Makan itu sebanyak 49 buah adalah Rumah Makan Sunda. Pada tahun 2009 Rumah Makan di Kota Bandung bertambah menjadi 264 dan sebanyak 43 buah adalah Rumah Makan Sunda. Dan pada tahun 2010 Rumah Makan Sunda di Kota Bandung jumlahnya berkurang menjadi 37 buah.

Pada gambar di atas jelas sekali terlihat pada tahun 2010 bisnis Rumah Makan mengalami penurunan. Dengan berkurangnya bisnis Rumah Makan, maka dengan otomatis berkurang juga lapangan pekerjaan dan itu mengakibatkan bertambahnya jumlah pengangguran.

Bisnis Rumah Makan ini menurun bisa disebabkan oleh makin banyaknya pesaing, lokasi yang tidak strategis dan tidak mempunya perusahaan dalam

menjalankan fungsi-fungsi manajemennya sehingga perusahaan tidak bisa mencapai tujuannya. Selain itu faktor perilaku kewirausahaan juga sangat mendukung. Orang-orang yang memiliki jiwa kewirausahaan sangat dibutuhkan pada saat sekarang ini.

Bisnis Rumah Makan tidak hanya mengalami penurunan dalam jumlah tapi juga mengalami fluktuatif dalam volume penjualannya. Karena besar kecilnya keuntungan yang didapat oleh pengusaha bergantung pada volume penjualan perusahaannya. Hal ini terjadi pula pada Rumah Makan Sunda. Naik turunnya volume penjualan pada Rumah Makan Sunda dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1.1
Volume Penjualan Rumah Makan Sunda
Di Kota Bandung Bulan Maret 2010-Mei 2010

| No | Rumah Makan | Volume Penjualan | | | Jumlah | | % | Rata-rata Volume Penjualan(Rp) |
|----|-------------------------------------|------------------|-------------|-------------|------------|------------|------|--------------------------------|
| | | Mar-10 | Apr-10 | Mei-10 | Naik | Turun | | |
| 1 | Warung Nasi Khas Sunda Asli Laksana | 235.000.000 | 243.000.000 | 258.000.000 | 15.000.000 | - | 2,04 | 262000000 |
| 2 | Warung Nasi Khas Sunda Asli Laksana | 210.000.000 | 219.000.000 | 224.000.000 | 14.000.000 | - | 2,14 | 217666666.7 |
| 3 | Ampera | 216.000.000 | 216.000.000 | 208.000.000 | - | 8.000.000 | 1,25 | 205666666.7 |
| 4 | Cibiuk | 232.000.000 | 228.000.000 | 224.000.000 | - | 8.000.000 | 1,17 | 228000000 |
| 5 | Ma Uneh | 231.000.000 | 229.000.000 | 225.000.000 | - | 6.000.000 | 0,88 | 228333333.3 |
| 6 | Sedap Malam | 223.000.000 | 215.000.000 | 212.000.000 | - | 11.000.000 | 1,69 | 216666666.7 |
| 7 | Ampera | 265.000.000 | 268.000.000 | 275.000.000 | 10.000.000 | - | 1,24 | 269333333.3 |
| 8 | Sari Sunda | 189.000.000 | 183.000.000 | 179.000.000 | - | 10.000.000 | 1,81 | 183666666.7 |
| 9 | Bumbu Desa | 245.000.000 | 249.000.000 | 256.000.000 | 11.000.000 | - | 1,47 | 250000000 |
| 10 | Ponyo | 195.000.000 | 191.000.000 | 188.000.000 | - | 7.000.000 | 1,22 | 191333333.3 |

Sumber: Hasil wawancara pra penelitian

Dari tabel di atas dapat kita lihat Rumah Makan Sunda yang mengalami kenaikan dalam volume penjualan adalah WN Laksana, Ampera dan Bumbu Desa. Kenaikkan volume penjualan Rumah Makan Sunda ini berkisar antara Rp 10.000.000 sampai dengan Rp 15.000.000.

Sedangkan Rumah Makan Sunda yang mengalami penurunan dalam volume penjualan adalah Ampera, Cibiuk, Ma Uneh, Sedap Malam, Sari Sunda dan Ponyo. Penurunan volume penjualan Rumah Makan Sunda ini berkisar antara Rp 6.000.000 sampai dengan Rp 11.000.000. Penurunan volume penjualan ini memang tidak begitu besar, tapi penurunan volume penjualan ini akan berakibat pada keuntungan yang diterima perusahaan.

Penurunan volume penjualan rumah makan Sunda ini bisa di akibatkan oleh beberapa faktor, seperti: a) Persaingan dengan produk makanan instan cepat saji; b) Pesatnya pertumbuhan Rumah Makan di Kota Bandung; c) Perilaku konsumen/pembeli; d) Kemampuan manajerial yang masih kurang; e) Perilaku kewirausahaan yang kurang baik.

Berdasarkan latar belakang dan data-data tersebut di atas maka penulis mengambil judul: **“PENGARUH KEMAMPUAN MANAJERIAL DAN PERILAKU KEWIRAUSAHAAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN RUMAH MAKAN SUNDA DI KOTA BANDUNG”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka identifikasi masalah yang diajukan adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh kemampuan manajerial terhadap volume penjualan
2. Bagaimana pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap volume penjualan.
3. Bagaimana pengaruh kemampuan manajerial dan perilaku kewirausahaan terhadap volume penjualan.
4. Dimensi mana yang paling berpengaruh pada variabel kemampuan manajerial terhadap volume penjualan.
5. Dimensi mana yang paling berpengaruh pada variabel perilaku kewirausahaan terhadap volume penjualan.

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

- a. Untuk dapat mengetahui bagaimana pengaruh kemampuan manajerial terhadap volume penjualan.
- b. Untuk dapat mengetahui bagaimana pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap volume penjualan.
- c. Untuk dapat mengetahui bagaimana pengaruh kemampuan manajerial dan perilaku kewirausahaan terhadap volume penjualan.
- d. Untuk dapat mengetahui dimensi mana yang paling berpengaruh pada variabel kemampuan manajerial.
- e. Untuk dapat mengetahui dimensi mana yang paling berpengaruh pada variabel perilaku kewirausahaan.

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Untuk mengembangkan ilmu pengetahuan tentang kemampuan manajerial dan perilaku kewirausahaan khususnya dalam bidang volume penjualan.

b. Manfaat Praktis

Untuk mendapatkan masukan sebagai dasar kebijakan bagi Rumah Makan Sunda di Kota Bandung khususnya dalam meningkatkan volume penjualan.

