

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul**

Di dalam perkembangan globalisasi saat ini, wirausahawan mengalami berbagai kesulitan dalam beberapa aspek, terkhusus pada aspek ekonomi. Seiring dengan perkembangan zaman, budaya di tengah masyarakat pun berubah. Masyarakat tidak lagi merasa legah dan bangga ketika memiliki sebuah pekerjaan tetap dengan gaji yang cukup. Hal ini disebabkan kebutuhan dan gaya hidup manusia yang semakin hari semakin banyak dan tentunya memerlukan biaya yang sangat banyak.

Suatu negara dapat dikatakan makmur jika negara tersebut mampu untuk memproduksi produknya sendiri yang kemudian bisa dirasakan manfaatnya oleh masyarakat pada negara itu sendiri. Hal inilah inilah kemudian menjadi tolak ukur makmur tidaknya suatu negara. Namun kondisi tersebut tidak terjadi pada negara yang memiliki sumber daya alam yang relatif unggul. Dibandingkan dengan beberapa negara dengan sumber daya alam tidak begitu menguntungkan namun memiliki sumber daya manusia yang memadai, bisa membawa negara tersebut menjadi negara yang makmur dan mandiri.

Sejak bulan Januari 2016 lalu ASEAN resmi membuka pasar bebas yang dikenal dengan sebutan MEA (Masyarakat Ekonomi Asean) atau ASEAN Economic Community. Pembukaan pasar bebas ini berarti bahwa setiap barang dan jasa nantinya akan bebas keluar masuk antar negara di ASEAN. Terutama pembangunan integrasi ekonomi agar bisa mengurangi biaya transaksi perdagangan dan peningkatan fasilitas bisnis serta daya saing ekonomi UMKM.

Tentu perubahan kebijakan antar negara-negara ASEAN yaitu Indonesia Singapura, Thailand, Brunei Darusalam, Malaysia, Filipina, Vietnam, Laos, Myanmar dan Kamboja sangat membantu peningkatan kualitas ekonomi masing masing negara. Meski demikian beberapa pasar seperti China yang mementingkan kuantitas dibandingkan kualitas tentu menjadi salah satu pesaing yang tidak boleh dipandang sebelah mata. Dalam situasi seperti ini, kita tentunya mengharapkan stabilitas ekonomi negara tetap terjaga, untuk itu memerlukan peran dan keterlibatan setiap masyarakat dalam menghasilkan ekonomi yang stabil. Langkah paling sederhana adalah mengubah pola pikir masyarakat untuk ikut serta dalam menciptakan lapangan kerja (berwirausaha) dibandingkan menjadi karyawan bagi orang lain. Hal ini tentunya akan sangat bermanfaat bagi

masyarakat karena dengan terbukanya lapangan pekerjaan maka akan menyerap banyak tenaga kerja baru dan mengurangi angka pengangguran. Untuk itu diperlukan sumber daya manusia yang mampu berpikir kreatif, inovatif dan mampu melihat peluang yang ada guna mencapai kehidupan yang lebih baik. Hal inilah yang menjadi alasan seseorang untuk menjadi wirausaha.

Kewirausahaan adalah suatu proses dimana seseorang ataupun suatu kelompok individu menggunakan upaya yang terorganisir dan sarana untuk mencari sebuah peluang dan menciptakan suatu nilai yang tumbuh dengan memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui inovasi dan keunikan, tidak mempedulikan apapun sumber daya yang digunakan pada saat ini. Dalam menjalankan sebuah usaha, tentunya perlu berbagai kesiapan agar usaha yang dijalankan tidak mengalami kegagalan di tengah perjalanan. Hal yang perlu dipersiapkan untuk memulai usaha adalah perencanaan usaha. Dalam perencanaan ini ada beberapa aspek yang perlu diperhatikan yaitu aspek pemasaran, aspek produksi dan aspek keuangan. Dengan memperhatikan dengan matang tiga aspek ini maka usaha tersebut sudah berada dalam kondisi siap untuk dijalankan.

Pemasaran adalah suatu kegiatan menyeluruh, terpadu, dan terencana, yang dilakukan oleh sebuah organisasi atau institusi dalam melakukan usaha agar mampu mengakomodir permintaan pasar dengan cara menciptakan produk bernilai jual, menentukan harga, mengkomunikasikan, menyampaikan, dan saling bertukar tawaran yang bernilai bagi konsumen, klien, mitra, dan masyarakat umum. Kita juga perlu memperhatikan kondisi pasar dan perkembangan pasar sehingga bisa memenuhi permintaan pasar.

Di dalam wirausaha juga perlu memperhatikan aspek produksi seperti penentuan lokasi usaha, pemanfaatan perlengkapan serta teknologi dengan baik dalam rangka menjamin kegiatan produksi yang baik. Ini tentunya akan berdampak baik bagi meningkatnya volume penjualan. Keadaan seperti ini akan memicu wirausaha dalam memikirkan perencanaan usahanya secara matang. Selain itu dalam wirausaha juga perlu mempertimbangkan aspek keuangan dengan sangat baik. Baik modal awal dan pengeluaran untuk biaya usaha tersebut perlu perencanaan dan pertimbangan yang sangat matang karena dalam usaha tentu diharapkan ada keuntungan yang diperoleh dari setiap biaya yang dikeluarkan agar usaha tersebut mampu bertahan, berkembang dan bahkan dapat bersaing dengan wirausaha lainnya.

Centra tenun tajung merupakan suatu Usaha Kecil Menengah (UKM) yang bergerak di bidang sandang yaitu produksi kain tenun. UKM ini berlokasi di Jl. Aiptu A Wahab No. 36, Tuan Ketang, Kec. Seberang Ulu I,

Kota Palembang. Modal awal usaha ini sangat terbatas sebesar 100.000, dengan modal yang terbatas ini tidak menyurutkan semangat pelaku usaha dalam memproduksi berbagai macam kain tenun, dengan peralatan yang terbatas hasil inovasi pelaku usaha itu sendiri. Bahkan hingga saat ini, Usaha Centra Tenun Tajung terus berinovasi sehingga menciptakan sebuah alat produksi bernama ATBM (Alat Tenun Bukan Mesin) dimana alat ini sangat membantu pelaku usaha memproduksi kain tenun. Jika awalnya menggunakan alat tenun gendong yang memerlukan waktu satu bulan untuk menghasilkan satu lembar kain, kini pelaku usaha hanya memerlukan waktu 2-3 hari untuk menghasilkan satu lembar kain tenun. Usaha ini pun didatangi oleh konsumen yang berasal dari bermacam latar belakang. Pelaku usaha mengaku tidak memiliki target market tertentu dan hanya menyesuaikan dengan *treen* dan perkembangan pasar. Meski mengalami beberapa hal yang menjadi kendala dalam usaha ini, tetapi pendapatan usaha ini terbilang cukup baik. Berikut adalah daftar omzet penjualan Centra Tenun Tajung dari tahun 2016 sampai 2018.

Tabel 1.1

Omzet penjualan Centra Tenun Tajung  
Tahun 2016 sampai 2018

<b>Tahun</b>	<b>Omzet Penjualan</b>
2016	Rp. 200.000.000
2017	Rp. 200.000.000
2018	Rp.1.500.000.000

Table tersebut menjelaskan keuntugan yang diperoleh usaha Centra Tenun Tajung stabil, namun susah untuk diprediksi. Keadaan ini memberikan indikasi bahwa Usaha Centra Tenun Tajung perlu memperhatikan proses perencanaan usaha kedepannya secara matang, mulai dari menyiapkan fasilitas dan sumber daya manusia yang memadai, strategi promosi, strategi pemasaran produk, dan bagaimana memperhatikan kualitas produk, serta usaha tersebut perlu melakukan inovasi serta mengembangkan kreativitas agar usaha tersebut terus bertahan dan tetap memiliki posisi yang unggul di mata konsumen.

Namun pelaku usaha mengalami beberapa hal yang menjadi kendala dalam menjalankan usaha yaitu sumber daya manusia yang masih sangat terbatas sehingga dalam proses menghasilkan kain tenun pun sedikit terkendala. Menurut pengakuan pelaku usaha, saat ini sulit untuk mencari anak muda yang mau untuk diberikan bekal dan ilmu tentang bagaimana menciptakan kain tenun. Saat ini karyawan yang Centra Tenun Tajung memiliki 10 karyawan dan tentunya merupakan salah satu kendala dalam kegiatan produksi. UMKM ini tentu memerlukan lebih banyak karyawan untuk membantu dalam proses produksi, namun tidak mudah untuk mencari karyawan lagi. Hal ini disebabkan minat anak muda hanya ingi mencari pekerjaan di perusahaan dibandingkan menciptakan usaha atau ikut pelatihan usaha itu sendiri. Adanya keadaan seperti ini membuat pelaku usaha kesulitan dalam proses produksi dan tidak bisa melayani berbagai pesanan dari konsumen. keadaan seperti ini jika tidak segera ditanggulangi maka akan sangat berdampak terhadap bertahannya usaha itu sendiri. Untuk itu perlu kerja cerdas, kreativitas, serta inovasi secara terus menerus mengingat tantangan yang akan dihadapi pelaku usaha kedepannya akan semakin sulit.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk membahas masalah kewirausahaan yang dilakuka oleh Centra Tenun Tajung, Tuan Kentang dalam bentuk tulisan ilmiah dengan judul **“ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA CENTRA TENUN TAJUNG, TUAN KENTANG, PALEMBANG”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan pada latar belakang di atas, maka penulis menemukan permasalahan yang akan dibahas yaitu mengenai “apa saja aspek yang perlu diperhatikan pelaku usaha dalam menjalankan usaha pada Centra Tenun Tajung, Tuan Kentang, Palembang.

## **1.3 Ruang Lingkup Pembahasan**

Agar laporan ini lebih terarah dan pembahasannya tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, maka penulis akan membatasi permasalahan yang akan dibahas pada tiga aspek yaitu aspek pemasaran, aspek produksi dan aspek keuangan yang menjadi yang akan di analisis pengembangan usaha Centra Tenun Tajung, Tuan Kentang, Cabang Palembang.

## **1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### 1.4.1 Tujuan

Tujuan yang ingin dicapai dengan dilakukannya penelitian ini adalah dapat mengasah kemampuan dalam perencanaan usaha dengan memperhatikan beberapa aspek penting dalam perencanaan usaha pada Centra Tenun Tajung, Tuan Kentang.

#### 1.4.2 Manfaat

Laporan ini diharapkan agar dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Sebagai sarana menerapkan dan mempraktekkan pengetahuan yang telah dipelajari untuk memecahkan masalah yang ada pada Usaha Centra Tenun Tajung, Tuan Kentang, Palembang.
2. Sebagai tambahan literatur bacaan pada perpustakaan jurusan Administrasi Bisnis khususnya dan perpustakaan Politeknik Negeri Sriwijaya pada umumnya dan sebagai referensi tambahan adik tingkat.
3. Sebagai penambah pengetahuan tentang aspek aspek yang perlu diperhatikan dalam perencanaan usaha khususnya pada bidang usaha sandang.

### **5.1 Metode Pengumpulan Data**

#### 1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Dalam melakukan penelitian pada UKM Centra Tenun Tajung, Tuan kentang, penulis membatasi ruang lingkup penelitian pada “Analisis Pengembangan Usaha dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Centra Tenun Tajung Tuan Kentang, Palembang.

#### 1.5.2 Jenis dan Sumber data

Data yang digunakan dalam Laporan Akhir ini bersumber dari:

##### 1. Data Primer

Yaitu data berasal dari data asli atau data yang pertama dan dikumpulkan secara lansung dari objek yang diteliti dalam hai ini UKM Centra Tenun Tajung, Tuan Kentang, Palembang

##### 2. Data Sekunder

Yaitu pengumpulan data yang mempelajari masalah yang berhubungan dengan objek yang diteliti melalui buku-buku pedoman, literature yang disusun oleh para ahli yang berhubungan dengan masalah.

### 1.5.3 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis dalam mengumpulkan data dan informasi untuk penulisa Laporan Akhir ini menggunakan beberapa metode, yaitu: