

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di dunia yang saat ini sedang mengalami kemajuan dan perkembangan di berbagai sektor membuat banyak orang ingin membuat usaha mereka sendiri. Padahal untuk membuat usaha, banyak hal yang perlu dipersiapkan misalnya modal, tempat, produk dll. Pada saat ini di Indonesia khususnya Sumatera Selatan masih banyak orang yang belum memahami faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan usaha. Hendrimurtjahyo (2007) menyatakan bahwa perkembangan usaha dipengaruhi oleh variabel atau faktor yang bersumber dari dalam (internal) dan dari luar (eksternal) unit usaha. Faktor dari dalam antara lain (1) Kemampuan manajerial; (2) Pengalaman dari pemilik atau pengelola; (3) Kemampuan mengakses pasar output dan input, teknologi produksi dan sumber-sumber permodalan; (4) Besarnya modal yang dimiliki. Sedangkan faktor yang berasal dari luar antara lain (1) Dukungan berupa bantuan teknis dan keuangan dari pihak pemerintah/swasta; (2) Kondisi perekonomian yang dicerminkan dari permintaan pasar domestik maupun dunia dan (3) Kemajuan teknologi dalam industri.

Faktor internal mencakup bidang sumber daya manusia, keuangan, produksi, pemasaran, pengembangan produk dan lain-lain yang memberikan gambaran nyata tentang keadaan usaha, menunjukkan hal-hal yang dapat digunakan untuk menciptakan kekuatan serta menghapus hambatan demi kemajuan usaha. Faktor eksternal akan mempengaruhi struktur organisasi dan proses internal perusahaan. Faktor eksternal yang positif akan membantu perusahaan mencapai tujuan. Menurut David (2007) faktor internal dan faktor eksternal menjadi dasar guna membangun tujuan dan strategi dalam menciptakan kekuatan dan mengatasi kelemahan usaha. Fenomena yang terjadi saat ini ialah banyak orang yang hanya memiliki modal tetapi tidak bisa mengembangkan usahanya tersebut. Orang-orang jenis ini biasanya usahanya hanya bertahan beberapa tahun atau bahkan mungkin hanya beberapa bulan.

Orang-orang yang telah memperhatikan faktor internal dan eksternal maka usaha orang-orang tersebut mengalami pertumbuhan yang lebih baik dari orang yang tidak memperhatikan faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal dan faktor eksternal ialah salah satu dari banyak acuan/referensi untuk mengembangkan usaha. Sebaiknya sebelum membuat usaha seharusnya orang-orang melakukan survey-survey di pasar. Apakah produk yang dijual sudah ada dipasar ?. Jika yang jual sudah lebih dari 2 maka sebaiknya mencari tempat usaha yang baru agar usaha tersebut mengalami pertumbuhan usaha yang baik.

Toko Rizal Jempol merupakan usaha yang berjualan pakaian yang produk utamanya pakaian sekolah merk rizal jempol di pasar 16 Palembang. Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh penulis dapat dikatakan bahwa toko rizal jempol sudah memperhatikan faktor internal dan faktor eksternal. Pemilik toko rizal jempol dapat dikatakan memiliki kemampuan manajerial dan pengalaman karena sudah memulai usaha sejak tahun 1990an dan sampai sekarang usahanya masih terus eksis walaupun pernah terjadi kegagalan usaha ketika ingin membuka cabang di mall.

Toko rizal jempol mempunyai produknya sendiri yang baru berjalan sekitar 7 tahunan. Produk tersebut yaitu pakaian sekolah merk rizal jempol. Produk ini mempunyai berbagai macam keunggulan yang dapat membuat produk tersebut dapat bersaing dengan produk lainnya. Mulai dari harganya yang dapat dijangkau oleh masyarakat kebawah sampai bahannya yang tebal. Tempat yang digunakan untuk produksi pakaian sekolah tersebut yaitu di Jawa Tengah. Alasannya cukup mudah yaitu biaya produksi di Jawa lebih murah dari biaya produksi di Palembang karena biaya yang diperlukan untuk membayar tenaga kerja di Jawa lebih murah dari di Palembang. Dengan adanya produk tersebut volume penjualan toko rizal jempol selalu di atas 3 Miliar/tahun.

Pada tahun 2017 volume penjualan bahkan mencapai 4 Miliar. Dengan volume penjualan dari tahun ke tahun selalu meningkat membuat keuangan toko rizal jempol semakin kokoh dan dapat mengembangkan toko menjadi lebih besar lagi. Pada toko rizal jempol Pak Rizal selaku pemilik toko selalu mengingatkan karyawannya harus bersikap yang sopan terhadap siapapun yang datang mau itu

membeli ataupun hanya melihat-lihat dan bertanya serta ia selalu mengingatkan dan mengajak karyawannya untuk selalu meningkatkan diri/skill melalui berbagai seminar maupun event-event yang bermanfaat. Walaupun saat ini toko rizal jempol sudah mempunyai produknya sendiri yaitu pakaian sekolah merk rizal jempol, Pak Rizal selalu ingin mengembangkan produknya tersebut ke pakaian lainnya. Walaupun saat ini memang hal tersebut baru sebatas keinginan dari dirinya sendiri. Menurut Pak Rizal ia tidak pernah membuat strategi pemasaran seperti orang-orang lain. Menurutnya pemasaran produknya tersebut hanya sebatas dari mulut ke mulut.

Pemilik toko rizal jempol ketika mengambil suatu keputusan ia selalu memperhatikan perkembangan ekonomi terbaru. Menurutnya hal ini dapat membuat suatu keputusan menjadi faktor penting perkembangan usahanya. Pak Rizal mengatakan bahwa kekuatan pemasok dan kekuatan pembeli pada tokonya tersebut seimbang sehingga membuat toko usahanya selalu mengalami perkembangan yang pesat.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk membahas dan menulis laporan dengan judul **“Faktor-faktor Internal dan Eksternal Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Pada “Toko Rizal Jempol” Palembang).**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan pada latar belakang, maka rumusan masalah yang berkaitan dengan penelitian ini adalah Faktor-faktor internal dan eksternal apa saja yang mempengaruhi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada Toko Rizal Jempol ?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Penulis membatasi ruang lingkup yang akan di bahas pada faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada Toko Rizal Jempol yang beralamat Jalan Lorong Ogan Pasar 16 Ilir Palembang. Hal ini bertujuan agar penulisan laporan akhir ini tidak menyimpang dari permasalahan yang ada.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Bagaimana Faktor-faktor Mempengaruhi Pengembangan Usaha Untuk Meningkatkan Pendapatan Pada Toko Rizal Jempol

1.4.2 Manfaat Penelitian

Manfaat dari Penelitian ini adalah:

1. Bagi Penulis

Penelitian ini bermanfaat untuk menerapkan ilmu yang di terima penulis dan menambah pengetahuan tentang pengembangan usaha.

2. Bagi Perusahaan

Penulis laporan ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi perusahaan agar dapat lebih mengembangkan usaha.

3. Bagi Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi mahasiswa yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut dan sebagai referensi yang dapat menambah pengetahuan bagi yang membacanya tentang Pengembangan Usaha.

1.5 METODELOGI PENELITIAN

1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Toko Rizal Jempol yang beralamat Jalan Lorong Ogan Pasar 16 Ilir Palembang, Sumatera Selatan 30153. Dengan Pembahasan mengenai Faktor-Faktor Internal dan Eksternal Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan.

1.5.2 Jenis dan Sumber Data

Berdasarkan cara memperolehnya data dapat dibagi menjadi 2 yaitu sebagai berikut:

1. Data Primer

Data Primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh peneliti langsung dari objeknya dengan cara melakukan observasi, wawancara

serta membagikan kuesioner kepada pegawai dan pelanggan Toko Rizal Jempol.

2. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang telah dikumpulkan sebelumnya oleh seseorang atau suatu lembaga untuk tujuan tertentu, bukan untuk tujuan penelitian yang akan dilakukan. Data sekunder diperoleh dari laporan dan dokumentasi perusahaan.

1.5.3 Teknik Pengumpulan Data

Teknik Pengumpulan Data yang dilakukan oleh Penulis untuk mendapatkan data-data yang diperlukan pada laporan ini yaitu sebagai berikut:

1. Observasi (*Observation*)

Observasi adalah suatu cara yang digunakan peneliti untuk memperoleh data/informasi mengenai individu, objek atau kejadian yang menjadi target penelitian melalui pengamatan terhadap target penelitian. Penulis melakukan Observasi nonpartisipan dalam mengamati kondisi lingkungan dan karyawan pada PT Toko Rizal Jempol. Menurut Sugiyono (2008:204), “Observasi nonpartisipan adalah teknik pengumpulan data dimana peneliti tidak terlibat langsung dengan aktivitas orang-orang yang sedang diamati dan hanya sebagai pengamat independen”.

2. Wawancara

Wawancara adalah teknik Pengambilan data yang dilakukan oleh peneliti secara langsung dengan melakukan tanya jawab untuk memperoleh informasi dari responden.

3. Kuesioner

Kuesioner adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara membagikan daftar pertanyaan yang harus dijawab kepada pegawai dan pelanggan Toko Rizal Jempol.

4. Studi Kepustakaan

Studi Kepustakaan adalah metode pengumpulan data dengan cara membaca dan mempelajari buku-buku yang berhubungan dengan Kewirausahaan serta Pengembangan Usaha.

1.5.4 Populasi dan Sampel

1. Populasi

Menurut Sugiyono (2016:148) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.

Pada penelitian ini yang menjadi populasi adalah keseluruhan pegawai dan pelanggan Toko Rizal Jempol. Jumlah populasi diukur dari jumlah pegawai dan pelanggan satu bulan terakhir yaitu 178 orang.

2. Sampel

Sampel yang diambil pada penelitian ini merupakan sebagian dari populasi pada Toko Rizal Jempol. Penulis menggunakan rumus Slovin untuk menentukan jumlah sampel yang dibutuhkan yaitu:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan : n = Sampel

N = Populasi

e = Margin of Error

$$\begin{aligned} n &= \frac{178}{1 + (178)(0,1)^2} \\ &= 47 \text{ Orang} \end{aligned}$$

Maka jumlah sampel yang diperlukan untuk penelitian ini sebanyak 47 Orang.

1.5.5 Teknik Sampling

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode Sampling Insidental. Sampling Insidental merupakan teknik penentuan sampel secara kebetulan atau siapa saja yang dianggap cocok dengan karakteristik sampel yang

dijadikan sampel (Sugiyono, 2016:156). Penulis melakukan pengumpulan data melalui sampel yang ditemui secara kebetulan di Toko Rizal Jempol.

1.5.6 Metode Analisis Data

Dalam Penulisan laporan akhir ini, penulis menggunakan data-data yang diperoleh untuk di analisa dengan menggunakan Kuantitatif Deskriptif. Dalam penelitian ini penulis menggunakan analisis SWOT sebagai alat untuk menganalisis data kuantitatif. Disini penulis menggunakan tabel EFAS dan IFAS.

1. IFAS

Ifas (Internal Factors Analysis Summary), yaitu kesimpulan analisis dari berbagai faktor internal berupa Kekuatan (Strength) dan kelemahan (Weakness) dan yang mempengaruhi suatu perusahaan.

2. EFAS

Efas (External Factors Analysis Summary), yaitu kesimpulan analisis dari berbagai faktor eksternal berupa Peluang (Opportunity) dan Ancaman (Threat) yang mempengaruhi suatu perusahaan.

Perhitungan bobot, rating dan skor untuk IFAS dan EFAS dapat di peroleh dengan cara sebagai berikut:

$$\text{Bobot} = \frac{I + E}{\text{Jumlah } I + E \text{ (S dan W)}} \quad \text{Untuk IFAS}$$

$$\text{Bobot} = \frac{I + E}{\text{Jumlah } I + E \text{ (O dan T)}} \quad \text{Untuk EFAS}$$

Rating	1	2	3	4
I + E	60	120	180	240

$$\text{Skor} = \text{Bobot} \times \text{Rating}$$

Keterangan:

I = Internal

E = Eksternal

60 = 1 x jumlah responden

120 = 2 x jumlah responden

180 = 3 x jumlah responden

240 = 4 x jumlah responden

Sumber: Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis University Mayjen Sungkono (UNIMAS) Mojokerto

1.5.7 Skala Pengukuran

Pada penelitian ini skala pengukuran yang digunakan penulis dalam pengukuran data ialah rating scale. Skala rating atau rating scale adalah data mentah yang berupa angka kemudian ditafsirkan dalam pengertian kualitatif.

Adapun rating scale yang digunakan sebagai berikut:

Sangat Tidak Setuju	Skor: 1
Kurang Setuju	Skor: 2
Cukup Setuju	Skor: 3
Sangat Setuju	Skor: 4