

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Masalah pertumbuhan ekonomi dapat dipandang sebagai masalah makroekonomi dalam jangka panjang. Dari satu periode ke periode lainnya kemampuan sesuatu negara untuk menghasilkan barang dan jasa barang faktor produksi akan selalu mengalami pertambahan dalam jumlah dan kualitasnya (Sadarno, 2004). Pertumbuhan ekonomi Indonesia selama tahun 2017 mencapai 5,07% dimana angka ini merupakan angka pertumbuhan ekonomi tertinggi sejak tahun 2014 silam. Pertumbuhan ekonomi Indonesia pada tahun 2014 sebesar 5,01%, tahun 2015 sebesar 4,88% dan tahun 2016 sebesar 5,03% (BPS, 2016).

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam mendistribusikan hasil-hasil pembangunan. UMKM juga telah terbukti tidak terpengaruh terhadap krisis. Ketika krisis menerpa pada periode tahun 1997 – 1998, hanya UMKM yang mampu tetap berdiri kokoh. Dari jumlah tersebut, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebanyak 56.534.592 unit atau 99,99%. Sisanya, sekitar 0,01% atau 4.968 unit adalah usaha besar. Data tersebut membuktikan, UMKM merupakan pasar yang sangat potensial bagi industri jasa keuangan, terutama bank untuk menyalurkan pembiayaan. Karena sekitar 60 - 70% pelaku UMKM belum memiliki akses pembiayaan perbankan (Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia, 2015).

Wirausahawan memiliki kemampuan kreativitas dalam menciptakan kegiatan usaha. Kreativitas yang diasah terus menerus pada akhirnya mampu memberikan kontribusi bagi masyarakat banyak. Sehubungannya dengan hal tersebut, maka tak sedikit masyarakat di daerah Indonesia khususnya di Palembang yang tergerak untuk berwirausaha yang melibatkan keterampilan,

keaktivitas dan minat yang dimiliki. Minat yang dimiliki dapat memberikan dorongan besar untuk membuka usaha yang akan dirintisnya.

Mayoritas wirausaha di Palembang banyak didominasi oleh sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), dimana kegiatan perekonomian masyarakat Palembang banyak mendirikan kegiatan usaha-usaha yang masih terbilang skala yang mikro dan kecil. Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM, usaha kecil adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Adapun kriteria Usaha Kecil dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Pasal 6 ayat 2 yaitu memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Di balik kontribusi UMKM yang cukup baik terhadap perekonomian nasional, ternyata sektor ini masih menyimpan segudang permasalahan yang sangat mendasar. UMKM, masih lemah dalam kemampuan manajemen usaha, kualitas sumber daya manusia (SDM) yang masih terbatas, serta lemahnya akses ke lembaga keuangan, khususnya perbankan (Adiningsih, 2001). Pernyataan ini mendukung penelitian terdahulu oleh Urata (2000) yang mengatakan bahwa di antara permasalahan pokok yang dihadapi oleh UMKM adalah banyaknya UMKM yang belum *bankable*, baik disebabkan oleh belum adanya manajemen keuangan yang transparan maupun kurangnya kemampuan manajerial dan finansial.

Persaingan dalam dunia bisnis yang semakin meningkat bisa membuat wirausahawan mengalami kegagalan bahkan bisa menyebabkan kebangkrutan. Keberhasilan maupun kegagalan yang dialami oleh wirausahawan ditentukan oleh faktor pendorong dan faktor penghambat dari suatu proses berwirausaha. Faktor pendorong umumnya bisa dari diri sendiri

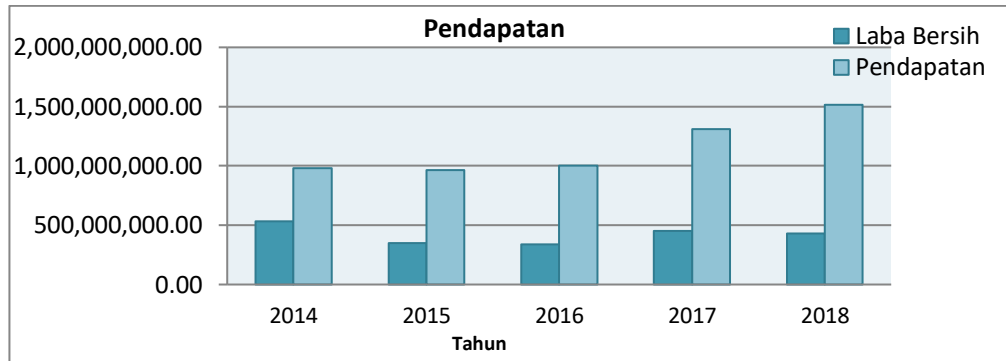
maupun dalam segi produksi, pemasaran maupun promosi. Dari diri sendiri dapat memotivasi untuk terus berusaha dan semangat dalam menjalankan usaha sehingga tidak ada kata menyerah jika sewaktu-waktu mengalami kegagalan.

Dalam menjalankan usaha tentunya tidak selalu berjalan dengan lancar. Tentunya ada faktor penghambat yang dapat menghambat keberhasilan usaha. Faktor penghambat juga harus diperhatikan dalam wirausahawan karena potensi kegagalan akan memberikan banyak pelajaran dibandingkan sekedar kesuksesan. Faktor penghambat umumnya bisa terlihat dari diri sendiri dan juga dilihat oleh orang lain. Salah satunya yaitu pendapatan yang tidak menentu maupun persaingan yang telah banyak di dekat usaha yang dibuat.

Jumlah uang yang diterima dari pelanggan merupakan pendapatan. Pendapatan diterima oleh wirausahawan karena hasil dalam menjual produk yang dibuat. Pendapatan bisa tidak menentu karena faktor disekitarnya. Oleh karena itu, seorang wirausahawan harus cerdas dalam melihat kondisi yang dihadapi dalam membuka usahanya. Sehingga, kemungkinan kegagalan yang dilihat relatif kecil dan bisa di minimalisir keadaannya.

Bakso Mas Min merupakan Usaha Mikro yang sedang dijalankan oleh Bapak Marmin di Jalan Panca Usaha, 5 Ulu, Seberang Ulu I, Palembang. Sejak dirintis oleh Bapak Marmin pada tahun 2007, usaha ini telah mengalami kemajuan. Bakso Mas Min merupakan usaha yang menjual berbagai jenis bakso buatan sendiri dan dijual dengan harga yang bisa dijangkau oleh semua orang dan berikut data pendapatan yang didapat Bakso Mas Min dari tahun ke tahunnya.

Grafik 1. 1
Pendapatan Bersih yang diperoleh Bakso Mas Min



Sumber: Bakso Mas Min, 2019

Pada grafik 1 diatas Bakso Mas Min merupakan usaha yang memiliki pendapatan rata-rata dalam lima tahun terakhir yaitu > Rp 1.153.074.000,00 (satu milyar seratus lima puluh tiga juta tujuh puluh empat ribu rupiah) dimana itu sudah termasuk laba bersih yang dimilikinya. Pendapatan per harinya bisa mencapai Rp 3.500.000,00 (tiga juta lima ratus ribu rupiah) yang belum dikurangi laba bersih Pak Marmin. Pendapatan tertinggi diperoleh pada tahun 2018 dan terendah pada tahun 2015 serta mengalami penurunan dari tahun sebelumnya pada tahun 2014. Penurunan maupun kenaikan yang terjadi disebabkan oleh masalah yang faktor pendorong dan penghambat yang terjadi. Permasalahan tersebut diantaranya, jumlah konsumsi bakso yang tidak menentu tiap tahunnya, bertambahnya jumlah pesaing yang menjual produk yang sama serta kondisi yang tidak menentu. Selain faktor tersebut, faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha mikro yaitu faktor komitmen, keuangan, pengalaman, lokasi usaha, serta kemampuan usaha (Suarmawan, 2015:7)

Bakso Mas Min tentunya juga memperhatikan faktor-faktor yang akan membuat usahanya bisa berhasil. Faktor pendorongnya yaitu memiliki tekad yang kuat dan kerja keras. Pak Marmin selalu rajin dalam menjalankan usaha yang di bukanya. Selalu bangkit apabila usahanya mengalami pendapatan yang menurun. Faktor lokasi yang strategis juga merupakan faktor pendorong dalam keberhasilan usaha Bakso Mas Min. Dalam segi produksi, Bakso Mas Min masih menggunakan alat tradisional dengan menggunakan tangan sendiri

dan bisa menghasilkan 420 mangkok bakso dan 40 mangkok mie ayam per harinya. Dalam segi promosi, Bakso Mas Min memanfaatkan sosial media berupa *facebook* dalam mempromosikan produk makanannya dan membuat *delivery order* melalui Go Resto di aplikasi Gojek. Setelah melihat grafik dan permasalahan diatas dapat dilihat bahwa keberhasilan bakso Mas Min masih bisa dikatakan belum stabil karena memiliki faktor penghambat diantaranya faktor pendapatan yang tidak menentu, pendapatan yang tidak menentu sering terjadi di Bakso Mas Min. Hal ini bisa disebabkan karena banyak sedikitnya jumlah pembeli yang datang membeli bakso sehingga pendapatan bisa menurun dan meningkat sesuai target yang ditentukan. Selain itu, faktor penghambat yang lainnya yaitu biaya bahan baku daging yang terkadang naik dan memiliki kualitas yang sering berubah.

Hal ini lah yang melatar belakangi penulis untuk melakukan penelitian dengan judul **“FAKTOR PENDORONG DAN PENGHAMBAT KEBERHASILAN USAHA DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN (Studi Kasus UMKM Bakso Mas Min Seberang Ulu I Palembang)”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, maka penulis membuat rumusan masalah yaitu:

1. Faktor pendorong apa saja yang menjadi keberhasilan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada Bakso Mas Min?
2. Faktor penghambat apa saja yang menjadi keberhasilan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada Bakso Mas Min?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar laporan ini lebih terarah serta tidak terjadi penyimpangan dari permasalahan yang dibahas, maka penulis membatasi permasalahan yang tertuju pada faktor pendukung dan penghambat keberhasilan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada Bakso Mas Min.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Tujuan yang hendak dicapai dengan dilakukannya penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui faktor pendorong keberhasilan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada Bakso Mas Min.
2. Untuk mengetahui faktor penghambat keberhasilan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada Bakso Mas Min.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Penulisan laporan ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Menambah wawasan serta pengetahuan di bidang kewirausahaan khususnya mengenai faktor pendorong dan penghambat keberhasilan usaha.

2. Bagi Perusahaan

Sebagai masukan mengenai faktor pendorong dan penghambat keberhasilan usaha dalam meningkatkan pendapatan pada Bakso Mas Min.

1.5 METODELOGI PENELITIAN

1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Untuk mempermudah dalam melakukan penelitian ini, maka ruang lingkup yang dijadikan objek adalah Bakso Mas Min yang beralamat di Jalan Panca Usaha, Kelurahan 5 Ulu, Kecamatan Seberang Ulu I, Palembang.

1.5.2 Jenis dan Sumber Data

Penulisan Laporan ini, penulis menggunakan 2 (dua) jenis data yaitu:

- a. Data Primer, data yang penulis gunakan dalam penelitian ini merupakan hasil dari wawancara antar penulis dengan pemilik Bakso Mas Min terkait faktor-faktor yang mendorong dan penghambat usaha dalam meningkatkan pendapatannya.
- b. Data Sekunder, penulis menggunakan data yang sudah diolah oleh pihak lain, baik dalam bentuk literature maupun publikasi berbentuk website yang berkenaan dengan faktor pendorong dan penghambat keberhasilan usaha.

1.5.3 Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan menggunakan teknik sebagai berikut:

1. Riset Lapangan

a. Wawancara

Menurut Yusi (2016) wawancara percakapan dua arah atau inisiatif pewawancara untuk memperoleh informasi dari responden. Penulis melakukan wawancara langsung untuk mendapatkan informasi dari pemilik pada Bakso Mas Min.

b. Riset Kepustakaan

Metode yang di gunakan ini metode dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang dapat berupa buku, majalah, dan sebagainya.

c. Observasi

Menurut Hadi dalam Sugiyono (2018) mengemukakan bahwa, observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis.

1.6 Analisis Data

Dalam penulisan laporan akhir ini, penulis menggunakan data-data yang diperoleh untuk di analisa dengan menggunakan deskriptif kualitatif, dimana data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara dan riset kepustakaan. Dalam penelitian ini, data yang dianalisis secara deskriptif kualitatif dengan menggunakan teknik analisis data model interaktif yang dikemukakan oleh Miles and Huberman (dalam Sugiono, 2016), yaitu sebagai berikut:

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bila diperlukan.

2. *Data Display* (Penyajian Data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

3. *Conclusion Drawing/Verification* (Penarikan Kesimpulan/Verifikasi)

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori.