

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan aktivitas ekonomi yang beragam menjadi acuan bagi masyarakat Indonesia untuk terus berkembang dalam menciptakan stabilitas perekonomian disamping peran pemerintah sebagai penyedia fasilitas dan pengatur pola perekonomian negara. Hubungan masyarakat dan pemerintah yang terintegrasi mampu menciptakan kestabilan khususnya dalam bidang ekonomi untuk dapat bersaing dengan negara lain serta menghadapi perkembangan zaman.

Berbagai lapangan usaha baik bersekala besar maupun sekala kecil telah tersedia dan mendapat fasilitas serta dukungan dari pemerintah. Keberagaman lapangan usaha yang dapat dieksplorasi oleh masyarakat dengan mengandalkan kekayaan alam Indonesia serta pengetahuan dan teknologi yang dimiliki membuat perekonomian Indonesia untuk saat ini bisa dikatakan stabil. Salah satu sumber daya yang menjadi perhatian penting dalam pelaksanaan perekonomian adalah sumber daya manusia.

Sumber daya manusia menjadi faktor utama penggerak laju perekonomian yang berhubungan secara langsung dengan objek ekonomi tersebut. Sumber daya manusia mempunyai dampak bagi keberlangsungan suatu perusahaan yang secara tidak langsung mempengaruhi kestabilan perekonomian suatu negara. Keberhasilan perusahaan tergantung pada keunggulan sumber daya manusia yang dimilikinya untuk dapat memenuhi suatu pencapaian kinerja di dalam perusahaan.

Kinerja mempunyai peranan penting pada sebuah perusahaan karena merupakan bukti nyata dan hasil akhir dari semua proses di dalam perusahaan. Hasil akhir yang baik tentunya diharapkan bagi perusahaan, semua itu tergantung kepada kinerja dari karyawan perusahaan tersebut. Karyawan yang mempunyai tanggung jawab yang tinggi dan dapat menyelesaikan pekerjaannya akan mempunyai nilai kinerja yang baik, begitupun sebaliknya karyawan yang tidak dapat memenuhi dari setiap pekerjaannya akan mendapatkan nilai kinerja yang buruk.

Pencapaian perusahaan akan terealisasi apabila mampu mengelola kinerja karyawannya dengan baik. Pengelolaan kinerja karyawan dapat diaplikasikan pada sebuah usaha salah satunya adalah UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). UMKM merupakan salah satu lahan usaha yang ikut andil dalam berlangsungnya roda perekonomian suatu negara.

UMKM disebutkan dan di atur dalam Undang-Undang No 20 Tahun 2008, bahwa yang dimaksud dengan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah sebagai berikut :

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagai mana diatur dalam UU No 20 Tahun 2008.
2. Usaha kecil adalah usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha

Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagai mana diatur dalam UU No 20 Tahun 2008.

3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri , yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan. sebagai mana diatur dalam UU No 20 Tahun 2008.
4. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.
5. Dunia Usaha adalah Usaha Mikro, Usaha Kecil, Usaha Menengah, dan Usaha Besar yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia dan berdomisili di Indonesia.

Ditetapkannya Undang-Undang No 20 Tahun 2008 tentang UMKM berdampak pada berkembangnya lapangan kerja dengan berbagai segmentasi baik jenis maupun cakupan dari usaha itu sendiri. Hal tersebut terjadi di seluruh Indonesia khususnya di kota-kota besar yang menjadi tumpuan bagi perekonomian negara dan alat stabilitator aktivitas kegiatan perekonomian.

Berdasarkan definisi tersebut, akan dijelaskan mengenai klasifikasi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM yaitu sebagai berikut.

Tabel 1.1
Klasifikasi UMKM Berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008

Ukuran Usaha	Asset	Pendapatan
Usaha Mikro	Minimal 50 Juta	Maksimal 300 Juta
Usaha Kecil	≥ 50 Juta - 500 Juta	Maksimal 3 Miliar
Usaha Menengah	≥ 500 Juta - 10 Miliar	≥ 2,5 - 50 Miliar

Sumber: UU No. 20 Tahun 2008

Berdasarkan pada tabel 1.1 diatas tentang klasifikasi UMKM yaitu kekayaan bersih adalah pengurangan total nilai kekayaan usaha (*asset*) dengan total nilai kewajiban, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Kota Bandung merupakan kota metropolitan terbesar di Provinsi Jawa Barat, sekaligus menjadi ibu kota provinsi tersebut. Dengan luas wilayah sebesar 167,7 km² menjadikan Kota Bandung sebagai pusat usaha di Provinsi Jawa Barat yang menyerap tenaga kerja dari berbagai daerah di sekitarnya. Keberagaman lapangan usaha yang tersedia menjadi peluang bagi masyarakat Kota Bandung dan sekitarnya untuk dapat mengeksplorasi kemampuan diri dan pemanfaatan sumber daya yang ada dalam menjalankan sebuah kegiatan usaha bisnis.

Berikut adalah data lapangan usaha utama di wilayah Bandung

Tabel 1.2
Lapangan Usaha Utama di Wilayah Bandung

No	Lapangan Usaha Utama	Jumlah
1	Pertanian	8.899
2	Industri	238.274
3	Perdagangan	392.721
4	Jasa	244.903
5	Lainnya	212.002

Sumber : BPS Kota Bandung 2017

Berdasarkan pada tabel 1.2 di atas tentang lapangan usaha utama di Kota Bandung dapat diketahui bahwa sektor perdagangan merupakan lahan usaha yang paling tinggi jumlahnya dan diminati oleh pelaku ekonomi yang berada di Kota Bandung maupun daerah di sekitarnya sebagai wilayah penyangga bagi Kota Bandung seperti halnya Kabupaten Bandung Barat, Bandung Selatan dan Cimahi.

Perdagangan disebut dan diatur dalam Undang-Undang No 7 Tahun 2014, bahwa yang dimaksud dengan perdagangan adalah sebagai berikut :

1. Perdagangan adalah tatanan kegiatan yang terkait dengan transaksi Barang dan/atau Jasa di dalam negeri dan melampaui batas wilayah negara dengan tujuan pengalihan hak atas Barang dan/atau Jasa untuk memperoleh imbalan atau kompensasi.
2. Perdagangan Dalam Negeri adalah Perdagangan Barang dan/atau Jasa dalam wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia yang tidak termasuk Perdagangan Luar Negeri.
3. Perdagangan Luar Negeri adalah Perdagangan yang mencakup kegiatan Ekspor dan/atau Impor atas Barang dan/atau Perdagangan Jasa yang melampaui batas wilayah negara.
4. Perdagangan Perbatasan adalah Perdagangan yang dilakukan oleh warga negara Indonesia yang bertempat tinggal di daerah perbatasan Indonesia dengan penduduk negara tetangga untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.
5. Barang adalah setiap benda, baik berwujud maupun tidak berwujud, baik bergerak maupun tidak bergerak, baik dapat dihabiskan maupun tidak dapat dihabiskan, dan dapat diperdagangkan, dipakai, digunakan, atau dimanfaatkan oleh konsumen atau Pelaku Usaha.

6. Jasa adalah setiap layanan dan unjuk kerja berbentuk pekerjaan atau hasil kerja yang dicapai, yang diperdagangkan oleh satu pihak ke pihak lain dalam masyarakat untuk dimanfaatkan oleh konsumen atau Pelaku Usaha

Ditetapkannya Undang-Undang No 07 Tahun 2014 tentang perdagangan berdampak pada berkembangnya perdagangan dengan berbagai segmentasi baik jenis maupun cakupan dari usaha dagang itu sendiri. Perkembangan usaha perdagangan yang terjadi mengakibatkan menguatnya sendi perekonomian baik di tingkat nasional maupun regional.

Persaingan muncul dalam berbagai segmentasi pasar yang memicu terjadinya dinamika lahan usaha pada sektor perdagangan baik perdagangan dengan skala kecil maupun perdagangan dengan skala besar, dan berbagai jenis perdagangan yang terjadi di dalamnya, secara tidak langsung persaingan tersebut menjadikan kegiatan perekonomian di Kota Bandung mempunyai andil terhadap berjalannya roda perekonomian di Indonesia sehingga taraf hidup masyarakat dapat terjamin dengan adanya lahan usaha yang tersedia.

Keberadaan lahan usaha yang setiap tahunnya terus bertambah menciptakan persaingan yang terus tumbuh di dalamnya, seiring dengan persaingan yang semakin ketat maka para pengusaha harus mempunyai strategi dalam menjalankan bisnisnya, hal tersebut guna menjaga eksistensi dari perusahaan itu sendiri supaya terus tumbuh dan berkembang serta mempunyai taraf usia perusahaan yang bisa bertahan lama, namun untuk menjaga eksistensi dari keberadaan sebuah perusahaan bahkan menjaganya supaya mempunyai taraf hidup yang panjang itu tidaklah mudah perlu adanya sinergi dan integrasi dari semua unsur yang terlibat di dalam perusahaan tersebut.

Terciptanya lapangan usaha sektor perdagangan yang paling tinggi di Kota Bandung tidak terlepas dari para penggiat industri yang menjadi pemasok barang dalam kegiatan perdagangan. Meskipun sektor industri bukan merupakan lapangan usaha yang paling tinggi di Kota Bandung namun keberadaannya mampu memberikan pengaruh besar terhadap keberlangsungan usaha perdagangan dimana hal tersebut bisa dikatakan sebagai hubungan yang terintegrasi dimana dua sektor lahan usaha saling mempengaruhi dan menguntungkan, hal tersebut guna menciptakan perekonomian yang stabil khususnya di wilayah Kota Bandung berdampak pada menguatnya perekonomian Indonesia.

Perindustrian disebut dan diatur dalam Undang-Undang No 3 Tahun 2014, bahwa yang dimaksud dengan perindustrian adalah sebagai berikut :

1. Perindustrian adalah tatanan dan segala kegiatan yang bertalian dengan kegiatan industri.
2. Industri adalah seluruh bentuk kegiatan ekonomi yang mengolah bahan baku dan/atau memanfaatkan sumber daya industri sehingga menghasilkan barang yang mempunyai nilai tambah atau manfaat lebih tinggi, termasuk jasa industri.
3. Industri Hijau adalah Industri yang dalam proses produksinya mengutamakan upaya efisiensi dan efektivitas penggunaan sumber daya secara berkelanjutan sehingga mampu menyelaraskan pembangunan Industri dengan kelestarian fungsi lingkungan hidup serta dapat memberikan manfaat bagi masyarakat.
4. Industri Strategis adalah Industri yang penting bagi negara dan yang menguasai hajat hidup orang banyak, meningkatkan atau menghasilkan nilai

sumber daya alam strategis, atau mempunyai kaitan dengan kepentingan pertahanan serta keamanan negara dalam rangka pemenuhan tugas pemerintah negara.

5. Bahan Baku adalah bahan mentah, barang setengah jadi, atau barang jadi yang dapat diolah menjadi barang setengah jadi atau barang jadi yang mempunyai nilai ekonomi yang lebih tinggi.

Ditetapkannya Undang-Undang No 3 Tahun 2014 tentang perindustrian, maka telah tumbuh dan berkembang kegiatan industri di wilayah Bandung. pada perkembangannya industri di wilayah Bandung mempunyai berbagai segmentasi baik jenis maupun cakupan dari kegiatan industri itu sendiri.

Berikut adalah kegiatan industri yang berada di wilayah Bandung

Tabel 1.3
Kegiatan Industri di Wilayah Bandung

No	Kegiatan	2016	2017
1	Industri Makanan dan Minuman	10.455	10.458
2	Industri Tekstil dan Pakaian Jadi	975	975
3	Industri Kulit ,Barang dari Kulit dan Alas Kaki	337	337
4	Industri Mesin dan Perlengkapan	150	150
5	Industri Furnitur	100	100
6	Industri Kerajinan Mainan	70	78

Sumber: BPS Kota Bandung 2017

Berdasarkan pada tabel 1.3 di atas mengenai kegiatan industri di wilayah Bandung, Industri Makanan dan Minuman menjadi industri tertinggi sebagai pelaku industri dengan jumlah unit 10.455 pada tahun 2016 dan 10.458 pada tahun 2017. Sedangkan Industri kerajinan mainan menjadi pelaku industri dengan jumlah penggiat yang paling rendah 70 unit pada tahun 2016 dan 72 unit pada

tahun 2017, hal tersebut terindikasi adanya permasalahan dalam kegiatan industri tersebut.

Industri kerajinan mainan di wilayah Bandung pada dasarnya memiliki peluang yang sangat tinggi didasari pada sektor usaha perdagangan di Kota Bandung yang sangat menjanjikan, dimana hasil produksi bisa langsung dipasarkan dan mendapatkan peluang tinggi bagi keberlangsungan industri kerajinan mainan tersebut. Industri kerajinan mainan di wilayah Bandung salah satunya adalah pengrajin boneka yang berada di Kopo Sayati tepatnya berada di Jalan Sayati Hilir, Desa Sayati Hilir, Kecamatan Margahayu, Kabupaten Bandung, Jawa Barat.

Kopo Sayati merupakan daerah perbatasan antara Kota Bandung dan Kabupaten Bandung bagian selatan dimana akses jalannya merupakan tujuan para wisatawan yang akan menuju dan dari arah Ciwidey, sekitar 10Km dari pusat Kota Bandung. Jika dari Jakarta, bisa keluar di pintu tol Kopo, kemudian belok kiri dan arahkan menuju ke arah Soreang-Ciwidey, kemudian berhenti sebelum pangkalan Lanud Sulaeman, Margahayu. Sebelum tiba di kawasan Kampung Boneka Kopo Sayati ini, akan melintasi sejumlah tempat wisata di Bandung selatan, mulai dari pusat perbelanjaan Miko Mall, Pusat Kuliner Kopo Square serta pusat wisata belanja Gang Nata Kopo Sayati. Jika menggunakan kendaraan umum, maka tinggal naik angkot dengan rute Terminal Leuwipanjang – Soreang, dan berhenti di sejumlah toko atau Grosir Boneka Bandung Murah di Kopo Sayati. Kopo Sayati menjadi industri rumahan pembuat kerajinan boneka yang telah berdiri dari tahun 1975 dan dinobatkan sebagai kampung Boneka oleh Pengkab Bandung.

Selaras dengan ulasan di atas penelitian ini akan mengangkat kasus yang ada pada usaha kecil menengah yang bergerak dibidang kerajinan usaha pembuatan boneka dan melihat sejauh mana usaha tersebut bisa berjalan dan dapat bersaing dengan kegiatan bisnis lainnya. Sebagai usaha kecil menengah yang kompetitif maka perusahaan harus mampu bertahan dan bersaing dengan mengoptimalkan kinerja untuk dapat bertahan dan mencapai tujuan dari perusahaan guna mendapat keuntungan sebagai dasar dari keberhasilan usaha dalam persaingan bisnis yang dijalankan. Untuk itu peneliti ingin melakukan penelitian dengan kajian keberhasilan usaha pada sentra kerajinan pembuatan boneka yang berada di Jalan Sayati Hilir, Desa Sayati Hilir, Kecamatan Margahayu, Kabupaten Bandung, Jawa Barat, Indonesia.

Untuk mengetahui fenomena yang terjadi pada UMKM yang bergerak dalam bidang usaha pengrajin boneka yang berada di Jalan Kopo Sayati Kabupaten Bandung, peneliti terlebih dahulu melakukan survei pendahuluan kepada beberapa pengusaha untuk melakukan observasi dan pengamatan untuk dijadikan dasar identifikasi masalah-masalah yang terjadi pada objek penelitian. Pada survei pendahuluan peneliti mendapatkan informasi dan data mengenai ruang lingkup dari usaha kerajinan pembuatan boneka yang berada di Jalan Kopo Sayati Kabupaten Bandung, bahwa pemilik toko atau pengusaha mempunyai pekerjaan yang sama dengan karyawannya, dengan kata lain pemilik toko atau pengusaha merupakan bagian dari karyawan dalam menjalankan usahanya. Berdasarkan hasil survei pendahuluan peneliti mendapatkan data pada beberapa pengusaha pengrajin boneka yang berada di Jalan Kopo Sayati Kabupaten Bandung :

Tabel 1.4
Data Kuantitas Produksi 3 (Tiga) Bulan Terakhir Pada Sentra Pngrajin
Boneka Jalan Kopo Sayati Kabupaten Bandung (Juni, Juli, Agustus)
Tahun 2018

No	Nama	Kuantitas produksi (Unit)		
		Juni	Juli	Agustus
1	Elsa Collection	24	48	24
2	Zihan Colection	24	48	24
3	Grosir Boneka	48	48	24
4	Story Dolls	48	48	24
5	Istana Boneka	48	48	24
6	Toko Naya	24	48	24

Sumber: Hasil wawancara pada 6 (enam) pengusaha pengrajin boneka Kopo Sayati Kabupaten Bandung

Berdasarkan pada Tabel 1.4 yang penulis sajikan di atas, terlihat pada 3 bulan terakhir kuantitas produksi boneka mengalami fluktuatif, terjadi peningkatan produksi pada bulan Juli dan penurunan produksi pada bulan Agustus. Hal tersebut di utarakan oleh pengusaha bahwa meningkatnya produksi pada bulan Juli dari bulan sebelumnya dikarenakan pada bulan tersebut sedang berlangsung libur sekolah, hal tersebut menjadi alasan tersendiri bagi para pengusaha, karena setiap bulan-bulan tertentu yang memiliki rentang libur sekolah yang panjang, volume penjualan akan meningkat.

Tabel 1.5
Data Penjualan Selama 3 (Tiga) Bulan Terakhir Pada Sentra Pngrajin
Boneka Jalan Kopo Sayati Kabupaten Bandung (Juni, Juli, Agustus)
Tahun 2018

No	Nama	Volume penjualan (Unit)		
		Juni	Juli	Agustus
1	Elsa Collection	20	30	20
2	Zihan Colection	20	35	20
3	Grosir Boneka	25	40	30
4	Story Dolls	30	30	25
5	Istana Boneka	35	40	30
6	Toko Naya	20	30	25

Sumber: Hasil wawancara pada 6 (enam) pengusaha pengrajin boneka Kopo Sayati Kabupaten Bandung

Berdasarkan pada Tabel 1.5 yang penulis sajikan di atas, terlihat pada bulan Juli penjualan boneka lebih tinggi dari pada bulan sebelumnya hal tersebut diutarakan oleh pengusaha bahwa bulan Juli penjualan tinggi dikarenakan adanya liburan sekolah dan libur hari raya Idul Fitri. Sedangkan pada bulan Agustus penjualan mengalami penurunan terindikasi sudah berlalunya libur dan telah kembalinya aktivitas sekolah bagi anak-anak dan karena boneka merupakan barang tersier bagi sebagian masyarakat atau konsumen, maka hal tersebut bukan merupakan fokus pembelian utama dalam kehidupan sehari-hari. Dampak tersebut dirasakan oleh ke enam toko yang di lakukan survey pendahuluan terutama pada toko Zihan Collection, Story Dolls dan Elsa Collection.

Tabel 1.6
Omset Penjualan Selama 3 (Tiga) Bulan Terakhir Pada Sentra Pengrajin Boneka Jalan Kopo Sayati Kabupaten Bandung (Juni, Juli, Agustus) Tahun 2018

No	Nama Toko	Omset Tiga Bulan Terakhir						Target Omset
		Juni		Juli		Agustus		
		Omset Penjualan	Pencapaian	Omset Penjualan	Pencapaian	Omset Penjualan	Pencapaian	
1	Elsa Colection	Rp5,000,000	50.00%	Rp6,000,000	60.00%	Rp4,000,000	40.00%	Rp10,000,000
2	Zihan Colection	Rp4,000,000	40.00%	Rp7,000,000	70.00%	Rp4,000,000	40.00%	Rp10,000,000
3	Grosir Boneka	Rp5,000,000	33.33%	Rp8,000,000	53.33%	Rp6,000,000	40.00%	Rp15,000,000
4	Story Dolls	Rp6,000,000	40.00%	Rp6,000,000	40.00%	Rp5,000,000	33.33%	Rp15,000,000
5	Istana Boneka	Rp7,000,000	46.67%	Rp8,000,000	53.33%	Rp6,000,000	40.00%	Rp15,000,000
6	Toko Naya	Rp4,000,000	40.00%	Rp6,000,000	60.00%	Rp5,000,000	50.00%	Rp10,000,000

Sumber: Hasil wawancara pada 6 (enam) pengusaha pengrajin boneka Kopo Sayati Kabupaten Bandung

Berdasarkan pada tabel 1.6 yang penulis sajikan di atas, menunjukkan bahwa 3 (tiga) bulan terakhir omset penjualan masih belum bisa mencapai target omset yang diharapkan oleh perusahaan. Setiap pengusaha mempunyai target

omset yang berbeda disesuaikan dengan rata-rata pendapatan perbulannya, diketahui bahwa tiap bulannya omset pendapatan belum bisa mencapai target atau bahkan melampaui target yang telah ditetapkan, terutama pada tiga pengusaha yang masih jauh dari target omset yang telah ditetapkan seperti Toko Naya dan story Dolls hal tersebut bisa dikatakan pencapaian omset belum optimal dan hasil omset tersebut digunakan untuk modal produksi pada sertiap bulan yang akan datang sesuai dengan hasil yang telah didapat pada bulan sebelumnya.

Tabel 1.7
Data Modal Produksi 3 (Tiga) Bulan Terakhir Pada Sentra Pngrajin Boneka
Jalan Kopo Sayati Kabupaten Bandung (Juli, Agustus, September)
Tahun 2018

No	Nama	Modal		
		Juli	Agustus	September
1	Elsa Collection	Rp2,500,000	Rp3,000,000	Rp2,000,000
2	Zihan Colection	Rp2,000,000	Rp3,500,000	Rp2,000,000
3	Grosir Boneka	Rp2,500,000	Rp4,000,000	Rp3,000,000
4	Story Dolls	Rp3,000,000	Rp3,000,000	Rp2,500,000
5	Istana Boneka	Rp3,500,000	Rp4,000,000	Rp3,000,000
6	Toko Naya	Rp2,000,000	Rp3,000,000	Rp2,500,000

Sumber: Hasil wawancara pada 6 (enam) pengusaha pengrajin boneka Kopo Sayati Kabupaten Bandung

Berdasarkan pada Tabel 1.7 yang penulis sajikan di atas, terlihat pada 3 bulan terakhir modal produksi boneka mengalami fluktiatif, terjadi peningkatan modal produksi pada bulan Agustus dan penurunan modal produksi pada bulan September. Hal tersebut di utarakan oleh pengusaha bahwa peningkatan modal produksi pada bulan Agustus dari bulan sebelumnya dikarenakan penjualan pada

bulan sebelumnya mengalami peningkatan hal tersebut berdampak pada meningkatnya modal produksi, karena setengah dari penghasilan per-bulannya selalu dialokasikan untuk modal produksi di bulan selanjutnya .

Kegagalan dalam memenuhi kinerja pada perusahaan memang selalu ada dalam ruang lingkup perusahaan dan tidak bisa untuk dihindari, akan tetapi hal tersebut dapat diatasi guna meminimalisir kerugian yang akan didapat oleh perusahaan dan guna meningkatkan omset pendapatan sesuai target yang diharapkan, yaitu dengan cara mengidentifikasi sendi-sendi yang bermasalah dalam menjalankan roda organisasi pada bisnis yang dijalankan dan mengevaluasi dari setiap faktor pendukung kinerja yang dirasa kurang mampu untuk berkontribusi terhadap perusahaan. Evaluasi juga menjadi sentral dalam melaksanakan kegiatan bisnis, dikarenakan menganalisis dari setiap hasil kegiatan menjadi fokus utama dalam membenahi hasil kinerja yang telah dilakukan supaya kelemahan dari setiap divisi dalam perusahaan dapat dideteksi dan diperbaiki guna keberhasilan yang berkelanjutan, sehingga tujuan dari perusahaan dapat tercapai, terutama dalam mencapai target dari omset yang telah ditetapkan. Oleh sebab itu untuk mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh terhadap keberhasilan usaha UMKM yang ada pada sentra pengrajin boneka di Jalan Sayati Hilir, Desa Sayati Hilir, Kecamatan Margahayu, Kabupaten Bandung, Jawa Barat., penulis terlebih dahulu melakukan pembagian kuesioner kepada 6 (enam) pengusaha pembuat boneka.

Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha menurut Suryana (108:2014) adalah Kewirausahaan, Kebijakan pemerintah, Modal kerja,

Kreativitas. Berikut ini adalah hasil penelitian pendahuluan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha pada sentra Pengrajin Boneka Jalan Kopo Sayati Kabupaten Bandung.

Tabel 1.8
Hasil Kuesioner Pendahuluan Tentang Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha pada Sentra Pengrajin Boneka Jalan Kopo Sayati Kabupaten Bandung

NO	Variabel	Dimensi	Frekuensi Jawaban					Jumlah	Rata-rata
			Sangat Setuju	Setuju	Kurang Setuju	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju		
1	Kewirausahaan	Percaya diri	0	6	0	0	0	24	4
		Kebutuhan prestasi	2	4	0	0	0	26	4.3
		Inisiatif	0	3	3	0	0	21	3.5
		Kepemimpinan	0	3	3	0	0	21	3.5
Skor Rata-Rata Kewirausahaan								3.8	
2	Kebijakan Pemerintah	permodalan	0	0	2	4	0	14	2.3
		Pembinaan	0	0	2	4	0	14	2.3
		Peraturan	0	0	5	1	0	17	2.8
Skor Rata-Rata Kebijakan Pemerintah								2.5	
3	Modal Kerja	Aktiva lancar	0	2	4	0	0	20	3.3
		Piutang	0	4	2	0	0	22	3.7
		Persediaan	0	1	2	2	0	17	2.8
Skor Rata-Rata Modal Kerja								3.3	
4	Kreativitas	Pencipta peluang	2	4	0	0	0	26	4.3
		Penemu	1	2	3	0	0	22	3.7
		Pengambil risiko	4	2	0	0	0	28	4.7
Skor Rata-Rata Kreativitas								4.2	

Sumber : Hasil olah data kuesioner pendahuluan (2018)

Berdasarkan pada Tabel 1.8 yang penulis sajikan di atas, dari beberapa faktor yang menjadi pengaruh terhadap keberhasilan usaha, variabel dari kewirausahaan dan kreativitas menjadi penilaian paling tinggi dan dianggap berpengaruh bagi keberhasilan usaha. Mengingat Kewirausahaan dan kreativitas merupakan kebutuhan yang nyata bagi sebuah perusahaan dalam mengelola sumber daya manusia supaya dapat berkontribusi terhadap perusahaan dan dapat mencapai target omset yang telah ditetapkan oleh perusahaan pengrajin boneka di

kawasan Sayati Kopo, Kabupaten Bandung dan inilah yang menjadi landasan penulis untuk dijadikan sebagai landasan penelitian.

Upaya untuk menjadikan landasan penelitian dengan tujuan memperkuat penelitian ini maka penulis menggunakan kuesioner untuk mengukur dan mengetahui variabel kewirausahaan dan kreativitas pada sentra pengrajin boneka Kopo Sayati Kabupaten Bandung. Berikut adalah data yang diperoleh penulis dalam kuesioner pendahuluan mengenai kewirausahaan pada pengusaha pengrajin boneka Kopo Sayati Kabupaten Bandung.

Tabel 1.9
Kewirausahaan Pada Sentra Pengrajin Boneka Kopo Sayati
Kabupaten Bandung

Variabel	Dimensi	Frekuensi Jawaban					Jumlah	Rata-rata
		Sangat Setuju	Setuju	Kurang Setuju	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju		
Kewirausahaan	Percaya diri	0	6	0	0	0	24	4
	Kebutuhan prestasi	2	4	0	0	0	26	4.3
	Inisiatif	0	3	3	0	0	21	3.5
	Kepemimpinan	0	3	3	0	0	21	3.5
Skor Rata-Rata Kewirausahaan								3.8

Sumber : Hasil olah data kuesioner pendahuluan (2018)

Berdasarkan pada tabel 1.9 yang penulis sajikan di atas, menunjukkan bahwa variabel kewirausahaan mempunyai empat dimensi, dimana dimensi kebutuhan prestasi mempunyai nilai tinggi dari pada tiga dimensi lainnya yaitu percaya diri, inisiatif dan kepemimpinan, hal tersebut menandakan bahwa kebutuhan akan prestasi dalam mengelola usaha begitu terasa dalam perusahaan meskipun masih belum optimal. Sementara dimensi percaya diri, inisiatif dan kepemimpinan masih dirasa kurang dalam kegiatan usaha ditandai dengan pembagian kerja yang tidak teratur dan masih terdapatnya tumpang tindih

pembagian kerja. Dapat diambil kesimpulan bahwa variabel kewirausahaan belum optimal dirasakan.

Berikut adalah data yang diperoleh penulis dalam kuesioner pendahuluan mengenai kreativitas pada pengusaha pengrajin boneka di Kopo Sayati Kabupaten Bandung.

Tabel 1.10
Kreativitas Pada Sentra Pengrajin Boneka Kopo Sayati
Kabupaten Bandung

Variabel	Dimensi	Frekuensi Jawaban					Jumlah	Rata-rata
		Sangat Setuju	Setuju	Kurang Setuju	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju		
Kreativitas	Pencipta peluang	2	4	0	0	0	26	4.3
	Penemu	1	2	3	0	0	22	3.7
	Pengambil risiko	4	2	0	0	0	28	4.7
Skor Rata-Rata Kreativitas								4.2

Sumber : Hasil olah data kuesioner pendahuluan (2018)

Berdasarkan pada tabel 1.10 yang penulis sajikan di atas, menunjukkan bahwa variabel kreativitas mempunyai tiga dimensi, dimana dimensi pengambil risiko mempunyai nilai tinggi dari pada dua dimensi lainnya yaitu pencipta peluang dan penemu, hal tersebut menandakan bahwa kesungguhan dalam menjalankan usaha dan keinginan untuk mencapai keberhasilan usaha begitu terasa dalam perusahaan meskipun masih belum optimal. Sementara dimensi pencipta peluang dan penemu masih dirasa kurang dalam kegiatan usaha ditandai dengan monotonnya bentuk dari boneka yang diproduksi. Dapat diambil kesimpulan bahwa variabel kreativitas belum optimal dirasakan.

Variabel kewirausahaan dan kreativitas yang menjadi landasan penulis untuk dijadikan sebagai penelitian guna mengetahui pengaruh dari kedua variabel

tersebut, meskipun jiwa kewirausahaan dan kreativitas merupakan variabel yang berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pembuatan boneka di kawasan Sayati Kopo Kabupaten Bandung, namun masih ada beberapa permasalahan yang terjadi di dalamnya hal tersebut menjadi keinginan kuat bagi peneliti untuk mengembangkan penelitian dalam kegiatan perusahaan tersebut, untuk itu penulis harus melakukan penelitian lebih dalam dengan judul: **“Pengaruh Kewirausahaan dan Kreativitas Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi pada Sentra Pengrajin Boneka Kopo Sayati Kabupaten Bandung)”**.

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah Penelitian

Identifikasi dan rumusan masalah penelitian ini diajukan untuk mengidentifikasi serta merumuskan dan menjelaskan mengenai permasalahan yang ada dalam perusahaan berdasarkan hasil dari penelitian dan survei terdahulu, kemudian untuk dapat memudahkan dalam proses penelitian serta untuk memahami hasil penelitian yang mencakup mengenai faktor yang diindikasikan berpengaruh dalam keberhasilan usaha sentra pengrajin boneka yang berada di Jalan Sayati Hilir, Desa Sayati Hilir, Kecamatan Margahayu, Kabupaten Bandung, Jawa Barat.

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang penelitian yang telah dibahas di atas, dapat diidentifikasi masalah-masalah yang muncul pada penelitian yang sedang dilakukan di sentra usaha pengrajin boneka yang berada di Jalan Sayati Hilir, dapat lebih membantu peneliti dalam mengidentifikasi masalah yang terjadi yaitu sebagai berikut:

1. Keberhasilan Usaha

- a. Adanya penurunan produksi boneka pada bulan Juni dan Agustus
- b. Adanya penurunan penjualan pada bulan Juni dan Agustus
- c. Target omset yang belum tercapai
- d. Rendahnya modal produksi

2. Kewirausahaan

- a. Belum optimalnya rasa percaya diri
- b. Kurangnya rasa inisiatif
- c. Kurangnya jiwa kepemimpinan
- d. Masih belum optimalnya kebutuhan akan prestasi

3. Kreativitas

- a. Belum optimalnya untuk menciptakan sebuah peluang
- b. Kurangnya dalam menemukan terobosan baru
- c. Masih ragu-ragu dalam bertindak

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang yang penulis telah uraikan, maka dapat dirumuskan masalah-masalah yang ada pada sentra usaha pengrajin boneka di kawasan Kopo Sayati Kabupaten Bandung yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana kewirausahaan pada sentra usaha pengrajin boneka di kawasan Kopo Sayati Kabupaten Bandung.
2. Bagaimana kreativitas pada sentra usaha pengrajin boneka di kawasan Kopo Sayati Kabupaten Bandung.
3. Bagaimana keberhasilan usaha pada sentra usaha pengrajin boneka di kawasan Kopo Sayati Kabupaten Bandung.

4. Seberapa besar pengaruh jiwa kewirausahaan dan kreativitas terhadap keberhasilan usaha pada sentra usaha pengrajin boneka di kawasan Kopo Sayati Kabupaten Bandung, baik secara simultan maupun parsial.

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, maka tujuan dari penelitian yang dilakukan pada sentra usaha pengrajin boneka di kawasan Kopo Sayati Kabupaten Bandung ini adalah untuk mengetahui:

1. Kewirausahaan pada sentra usaha pengrajin boneka di kawasan Kopo Sayati Kabupaten Bandung.
2. Kreativitas pada sentra usaha pengrajin boneka di kawasan Kopo Sayati Kabupaten Bandung.
3. Besar pengaruh kewirausahaan dan kreativitas terhadap keberhasilan usaha pada sentra usaha pengrajin boneka di kawasan Kopo Sayati Kabupaten Bandung, baik secara simultan maupun parsial.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian yang penulis lakukan ini pada dasarnya mengandung dua manfaat, yaitu dua manfaat sebagai kegunaan teoritis dan juga kegunaan praktis. Dibawah ini adalah manfaat dan kegunaan-kegunaan dalam penelitian:

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Kegunaan teoritis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Memberikan sumbangan pemikiran bagi ilmu pengetahuan, khususnya bagi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pasundan Bandung.

2. Memberikan masukan bagi ilmu pengetahuan mengenai hubungan dan pengaruh antara kewirausahaan, kreativitas terhadap keberhasilan usaha.
3. Memberikan informasi mengenai teori kewirausahaan, kreativitas dan keberhasilan usaha, yang mana dapat menunjang keberhasilan dalam dunia usaha.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Kegunaan praktis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi penulis
 - a. Memahami permasalahan mengenai kewirausahaan pada sentra pengrajin boneka di kawasan Kopo Sayati Kabupaten Bandung.
 - b. Memahami permasalahan mengenai kreativitas pada sentra pengrajin boneka di kawasan Kopo Sayati Kabupaten Bandung.
 - c. Menjadi lebih memahami permasalahan keberhasilan usaha yang dipengaruhi oleh kewirausahaan dan kreativitas.
2. Bagi perusahaan
 - a. Perusahaan diharapkan dapat mengembangkan kewirausahaan dalam menjalankan usaha pada sentra pengrajin boneka Kopo Sayati Kabupaten Bandung
 - b. Perusahaan diharapkan dapat meningkatkan kreativitas dalam menjalankan usaha pada sentra pengrajin boneka Kopo Sayati Kabupaten Bandung
 - c. Perusahaan diharapkan dapat mencapai keberhasilan dalam menjalankan usaha pada sentra pengrajin boneka Kopo Sayati Kabupaten Bandung
3. Bagi pihak lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi informasi dan juga sebagai bahan referensi bagi penelitian lain yang sejenis maupun berbeda.