

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kegiatan kewirausahaan menjadi dampak yang baik bagi perekonomian negara. Hal ini dilihat dari perekonomian Indonesia yang tumbuh rata-rata diatas 6% pertahun, namun dengan pertumbuhan ekonomi tersebut angka pengangguran dan kemiskinan masih besar. Badan Pusat Statistik (2012) hingga bulan Agustus 2012 terdapat 7, 244 juta pengangguran, sementara tingkat kemiskinan sebesar 30,018 juta jiwa.¹

Hadirnya Usaha Mikro Kecil dan Menengah menjadi salah satu solusi dari pengangguran. Hal ini dapat dilihat dari kegiatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang hingga saat ini terus berkembang. Menurut Badan Pusat Statistik perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) tahun 2011-2013 menunjukkan bahwa jumlah unit usaha pada tahun 2011 sebesar 55 206 444,00 unit, pada tahun 2011 sebesar 56 534 592,00 unit, dan pada tahun 2013 sebesar 57 895 721,00 unit. Dengan

¹ Moh Alifuddin, Mashur Razak, *Kewirausahaan Teori dan Aplikasi* (Jakarta: Magnascript Publishing, 2015), h. 3.

demikian dapat disimpulkan bahwa kegiatan perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mengalami peningkatan pada tiap tahunnya.²

Pada tahun 2009 berdasarkan data kementerian KUKM, UMKM merupakan 99,99% pelaku usaha nasional yang menyerap 97,30% tenaga kerja di Indonesia, dan menyumbang PDB atas dasar harga sebesar 56,53%.³ Meskipun usaha kecil masih belum dapat mewujudkan kemampuan secara optimal dalam perekonomian negara, namun keberadaannya sangat membantu untuk para pelaku usaha karena dapat meminimalisir angka pengangguran di negara ini.

Kemampuan UMKM dalam menciptakan peluang usaha sangat penting bagi pelaku usaha. Salah satu usaha berbasis UMKM yaitu *livelihood Activities* yaitu UMKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal seperti pedagang kaki lima, pedagang keliling, dan pedagang di pasar.⁴

²<https://www.bps.go.id/indicator/13/1099/1/tabel-perkembangan-umkm.html> di akses pada tanggal 9 Februari 2023 pukul 15.08.

³ Lathifah Hanim dan Noorman, *UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) dan Bentuk-Bentuk Usaha*, (Semarang: UNISSULA PRESS, 2018), h.10.

⁴ Lathifah Hanim, Noorman, *UMKM (Usaha Mikro Kecil, dan Menengah) dan Bentuk-Bentuk Usaha*,..., h. 8.

Perkembangan pasar semakin meluas. Banyak orang yang menjalankan usahanya melalui pasar modern seperti pertokoan, mall, minimarket, supermarket dan lainnya. Disamping itu pasar tradisional juga masih eksis dan menjadi daya tarik yang tinggi karena dengan ciri khas tawar-menawar dan pemilihan barang sesuai dengan keinginan pembeli.

Pasar modern dan pasar tradisional memiliki peran yang sama dalam aspek ekonomi, yaitu sebagai tempat bertransaksi dalam proses jual beli yang dapat dijadikan sebagai aktivitas utama dalam kegiatan perekonomian. Fungsi pasar tradisional tidak hanya menjadi sumber distribusi, organisir produk, penetapan nilai, dan pembentukan harga, tetapi juga menjadi pusat pertemuan, pertukaran informasi, dan kesenian rakyat. Dengan demikian pasar tradisional merupakan aset ekonomi daerah sekaligus sebagai hubungan sosial dalam masyarakat.⁵

Menurut Peraturan Presiden No.112 tahun 2007 dalam pasal 1 ayat 2 pasar tradisional adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh pemerintah, swasta, koperasi atau swadaya masyarakat setempat dengan tempat usaha seperti toko, kios, los

⁵ Istijabatul Aliyah, *pasar tradisional*, (Surakarta: Yayasan Kita Menulis, 2020), h. 5.

tenda ataupun sejenisnya, yang dikelola oleh pedagang kecil dengan skala usaha kecil dan modal kecil dengan proses jual beli, dan tawar menawar.⁶

Badan Pusat Statistik Nasional tahun 2019, dalam Sebaran Pasar dan Pusat Perdagangan Menurut Klasifikasinya Indonesia memiliki jumlah pasar tradisional sebesar 15.657, pusat perbelanjaan sebesar 650, dan toko swalayan sebesar 1.279. Dari data tersebut disimpulkan bahwa pasar tradisional masuk dalam klasifikasi terbesar yaitu 15.657, hal ini menandakan bahwa dengan berkembangnya zaman, pasar tradisional masih diakui keberadaannya oleh masyarakat.⁷

Masih dalam sumber yang sama, di Banten terdapat 2013 pasar tradisional, termasuk kota Cilegon memiliki pasar tradisional di berbagai kecamatan, hal ini dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

⁶ <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/42157/perpres-no-112-tahun-2007> diakses pada tanggal 9 Februari 2023 pukul 15.31.

⁷ <https://www.bps.go.id/indicator/173/1875/1/sebaran-pasar-dan-pusat-perdagangan-menurut-klasifikasi.html> diakses pada tanggal 9 Februari 2023 pukul 15.35.

Tabel 1. 1
Jumlah Pasar Tradisional di Kota Cilegon

No	Kecamatan	Nama Pasar
1.	Kecamatan Jombang	Pasar Keranggot
2.	Kecamatan Jombang	Pasar Kelapa
3.	Kecamatan Pulomerak	Pasar Baru Merak
4.	Kecamatan Ciwandan	Pasar Cigading
5.	Kecamatan Cibeber	Pasar Rakyat Cikera
6.	Kecamatan Jombang	Pasar Pagebangan
7.	Kecamatan Purwakarta	Pasar Bunder

Sumber : data primer yang telah diolah diolah, 2023

Berdasarkan hasil observasi penulis, Pasar Bunder merupakan jenis pasar tradisional yang pengelolaannya melalui swadaya masyarakat setempat. Pasar Bunder terletak di Kota Cilegon Kecamatan Purwakarta tepatnya berada pada pusat pedesaan yang mampu dapat mengakses lebih banyak pembeli. Pasar Bunder ini termasuk jenis pasar mingguan yang beroperasi pada hari Selasa dan Jum'at yang dimulai pada 05.30-09.00.

Selama lebih dari 50 tahun Pasar Bunder menjadi wadah bagi usaha kecil untuk memasarkan hasil produknya.

Adapun jumlah pedagang yang ada di Pasar Bunder berkisar antara 50 pedagang pada tiap minggunya. Banyaknya pedagang di Pasar Bunder biasanya dilihat dari hasil produk yang dibawa ke pasar untuk di jual, sehingga pedagang di Pasar Bunder ini ada yang menjadi pedagang tetap dan ada yang menjadi pedagang sementara. Akan tetapi hingga saat ini hampir semua pedagang telah menjadi pedagang tetap di Pasar Bunder ini. Adapun jenis barang yang diperjualbelikan dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 1. 2
Data Pedagang Pasar Bunder
Kecamatan Purwakarta

No	Jenis Perdagangan	Jumlah
1.	Hasil laut (ikan)	10
2.	Ayam potong	3
3.	Sembako	2
4.	Hasil pertanian	8
5.	Bumbu Dapur	4
6.	Pakaian	2
7.	Sayur-sayuran	4
8.	Buah-buahan	3
9.	Alat-alat pertanian	2
10.	Makanan ringan	1
11.	Perabotan	2
12.	Kosmetik	1
13.	Alat tulis	1
14.	Jajanan tradisional	3
15.	Mainan anak-anak	1

16.	Sandal dan sepatu	2
17.	Pedagang kaki lima	1

Sumber : data primer yang telah diolah diolah, 2023

Berdasarkan hasil observasi penulis, dapat disimpulkan bahwa terdapat 50 pedagang di Pasar Bunder. Adapun pedagang yang paling dominan yaitu pedagang hasil laut seperti ikan, dan pedagang hasil alam seperti berbagai jenis pisang. Banyaknya rata-rata pedagang yang berjualan di Pasar Bunder berasal dari luar lingkungan itu sendiri. Seperti pedagang yang menjual hasil alam berasal dari daerah pegunungan, sedangkan pedagang yang menjual hasil laut berasal dari daerah pesisir yang dekat dengan pelabuhan.

Pasar Bunder mempunyai pengaruh yang signifikan dalam keberhasilan usaha. Faktanya banyak pedagang yang sudah bertahun-tahun menjadi penjual tetap pada tiap minggunya, sehingga kemungkinan besar usaha yang dijalani tersebut dapat memberikan dampak baik bagi perekonomian keluarganya dan bisa membawanya pada usaha yang berkembang dan tidak menutup kemungkinan keberhasilan usaha juga akan mudah untuk dicapai.

Menurut Riyanti dalam Nora Fiona menjelaskan keberhasilan usaha adalah usaha kecil yang berhasil karena wirausaha memiliki otak yang cerdas yaitu kreatif, mengikuti perkembangan teknologi,

dan dapat menerapkan secara proaktif. Keberhasilan usaha dapat ditentukan oleh berbagai faktor yang mempengaruhinya seperti karakteristik wirausaha, peluang usaha, dan pengalaman.⁸

Pertama, Karakteristik wirausaha menurut Ezzel dalam Indarto dan Djoko Santoso merupakan faktor internal yang menentukan kesuksesan usaha menunjuk pada karakter-karakter seperti memiliki semangat yang tinggi, keinginan untuk berinovasi, selalu menerima tanggung jawab dengan sebaik mungkin, berprestasi, dan berani mengambil resiko.⁹

Zimmerer dan Scarborough dalam Rusydi Ananda dan Tien Rafida menjelaskan karakteristik wirausaha yang sukses yaitu dengan memiliki berbagai sikap yaitu berkomitmen, berorientasi pada masa depan, kemampuan memimpin, kreatif dan fleksibel, serta berani dalam mengambil resiko yang terjadi.

Karakteristik yang dimiliki oleh para pedagang pasar bunder sangat ramah, baik, dan sopan sehingga banyak masyarakat yang

⁸ Nora Fiona, "Analisis Keberhasilan Usaha Ditinjau Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Usaha Bekasi di Kota Banda Aceh)", *Skripsi*, (Banda Aceh : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2019), h. 30.

⁹ Indarto dan Djoko Santoso, "Karakteristik Wirausaha, Karakteristik Usaha, dan Lingkungan Usaha Penentu Kesuksesan Usaha Mikro Kecil dan Menengah", *Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis*, Vol.3 No.1 (2020), h. 55.

memiliki komunikasi yang baik antara penjual dan pembeli, sehingga penjual banyak memiliki pelanggan-pelanggan tetap karena sikap baik yang dimiliki oleh pedagang tersebut.

Kedua, keberhasilan usaha juga dapat ditentukan oleh peluang usaha Menurut Mariotti dalam Rahardian Wahyu Haryanto menjelaskan peluang usaha sebagai sebuah potensi pasar terhadap bisnis yang dapat memenuhi kebutuhan maupun keinginan pelanggan.¹⁰ Peluang usaha adalah kesempatan yang tepat yang dapat diambil dan dimanfaatkan bagi seorang wirausahawan untuk mendapatkan keuntungan. Peluang usaha dapat dilihat dari jenis produk yang diproduksi, jika peluang pasar bagus dalam produk yang diproduksinya maka kemungkinan besar tingkat keberhasilan usaha akan tercapai.¹¹

Di Pasar Bunder banyak sekali yang menjual barang hasil alam dan perkebunan salah satunya yaitu pisang. Perbandingan di Pasar Bunder Saat Puasa Ramadhan dan hari-hari biasa tentu berbeda. Pada hari-hari biasa minat pembeli dalam membeli pisang tidak begitu

¹⁰ Rahardian Wahyu Haryanto, "Analisis Kemampuan Wirausaha dan Peluang Usaha terhadap Keberhasilan Usaha pada Kegiatan Pelaku UKM Binaan Center Universitas Pembangunan Panca Budi", *Skripsi*, (Medan : Fakultas Sosial Sains, Universitas Pembangunan Panca Budi Medan, 2019).

¹¹ Rusydi Ananda dan Tien Rafida, *Pengantar Kewirausahaan Rekayasa Akademik Melahirkan Entrepreneurship*, (Medan: Perdana Publishing, 2016), h.17.

banyak, sedangkan pada saat puasa Ramadhan minat dalam membeli pisang sangat banyak dan bahkan setiap minggu selalu di beli.¹²

Hal ini bahwa pada saat puasa Ramadhan pisang sangat diminati oleh masyarakat untuk dijadikan menu buka puasa, sehingga peluang penjual pisang tersebut sangat bagus dan keberhasilan usaha mudah untuk dicapai. Seperti juga penjual bumbu dapur yang menjadi peminat utama bagi ibu rumah tangga. Rata-rata pembeli yang membeli bumbu dapur tersebut lebih banyak, karena untuk dijadikan stok selama seminggu sampai bertemunya pasar mingguan.

Ketiga, keberhasilan usaha juga dapat ditentukan oleh pengalaman. Pengalaman yang dimaksud adalah pengalaman usaha. Pengalaman dalam mengelola usaha memberi pengaruh pada keberhasilan usaha skala kecil, dengan demikian, pengalaman menjadi tingkat keterlibatan seseorang dalam suatu kegiatan usaha untuk mencapai keberhasilan usaha.¹³ Sudah berpuluh-puluh tahun Pasar Bunder menjadi tempat bertransaksi, tidak menutup kemungkinan para pedagang yang sudah lama menetap dan menjual barang dagangannya hingga saat ini.

¹² Sarwati, Pedagang Pisang, Wawancara dengan Penulis di Pasar Bunder Kecamatan Purwakarta, Pada tanggal 3 Februari 2023.

¹³ Raja Bongsu Hutagalung dan Syafruzal Helmi Situmorang, *Pengantar Kewirausahaan*, h.11.

Pengalaman-pengalaman usaha tersebut tentu bisa memberikan dampak yang baik dalam kegiatan usahanya. Seperti dahulu hanya bisa menjual satu produk saja, akan tetapi dengan berjalannya waktu diiringi dengan pengalamannya mampu dapat menambah produk-produk baru dengan pengetahuan kewirausahaan, mulai dari melihat pangsa pasar, target pasar, dan produk pasar yang dibutuhkan oleh masyarakat.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis tertarik mengambil penelitian yang berjudul “**Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Peluang Usaha, dan Pengalaman terhadap Keberhasilan Usaha Pedagang Pasar Bunder di Kecamatan Purwakarta**”.

B. Identifikasi Masalah

Dari uraian tersebut, maka penulis mengidentifikasi permasalahan yang ada, yaitu sebagai berikut:

1. Banyak masyarakat setempat yang menjadikan profesi berdagang untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.
2. Dengan kegiatan kewirausahaan, pedagang dapat mencapai keberhasilan usahanya yang dapat dipengaruhi oleh karakteristik wirausaha, peluang usaha, dan pengalaman.

C. Pembatasan Masalah

Mengingat luasnya permasalahan yang akan dibahas, maka dalam Penulis membatasi ruang lingkungannya agar penelitian lebih terarah, terfokus, dan tidak menyimpang dari sasaran pokok penelitian, maka penulis membatasi pembahasan permasalahan yang akan dikaji yaitu pengaruh karakteristik wirausaha, peluang usaha, dan pengalaman terhadap keberhasilan usaha pedagang Pasar Bunder di Kecamatan Purwakarta.

D. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah karakteristik wirausaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pedagang Pasar Bunder di Kecamatan Purwakarta ?
2. Apakah peluang usaha berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pedagang Pasar Bunder di Kecamatan Purwakarta ?
3. Apakah pengalaman berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pedagang Pasar Bunder di Kecamatan Purwakarta ?

E. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh karakteristik wirausaha, peluang usaha, dan pengalaman terhadap keberhasilan usaha pedagang Pasar Bunder di Kecamatan Purwakarta.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh peluang usaha terhadap keberhasilan usaha pedagang Pasar Bunder di Kecamatan Purwakarta.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh pengalaman terhadap keberhasilan usaha pedagang Pasar Bunder di

Kecamatan Purwakarta.

F. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun secara praktis. Adapun manfaat diantara keduanya adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu meningkatkan wawasan ilmu pengetahuan, pengalaman dan implementasi bagi akademis dengan mengacu pada sumber teori-teori yang ada terutama pada ilmu ekonomi Islam pada umumnya, dan pada khususnya dapat menjadi bahan referensi untuk penelitian pada masa yang akan datang.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi pedagang Pasar Bunder, penelitian ini diharapkan mampu memberikan gambaran mengenai pengaruh karakteristik wirausaha, peluang usaha, dan pengalaman terhadap keberhasilan usaha, sehingga dapat menjadi evaluasi bagi pelaku usaha terhadap kegiatan usaha yang dijalankan agar dapat mencapai keberhasilan dan kesuksesan usaha.

- b. Bagi Universitas, penelitian ini diharapkan dapat menambah kepustakaan referensi yang dijadikan sebagai informasi bagi mahasiswa dalam melakukan penelitian selanjutnya
- c. Bagi penulis, penelitian ini dapat dijadikan sebagai wawasan, pengembangan penulisan karya ilmiah, dan bahan pertimbangan terkait dengan keberhasilan usaha.

G. Sistematika Pembahasan

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menggunakan metode kuantitatif. Sistematika pembahasannya adalah sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan

Bab ini menguraikan latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, fokus penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat atau signifikansi penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II : Landasan Teori dan Pengembangan Hipotesis

Bab ini berisi tentang beberapa teori dari berbagai sumber-sumber referensi buku atau jurnal yang relevan dengan masalah yang diteliti, penelitian terdahulu yang menjadi landasan penulis

untuk melakukan penelitian ini, kerangka pemikiran teoritis, serta hipotesis penelitian yang akan diuji.

BAB III : Metode Penelitian

Bab ini menjelaskan tentang waktu dan tempat penelitian, sumber dan jenis data, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, variabel-variabel penelitian, instrumen penelitian (uji validitas dan reliabilitas), teknik analisis data, dan uji hipotesis.

BAB IV : Hasil Penelitian dan Pembahasan

Bab ini menjelaskan tentang gambaran umum objek penelitian, karakteristik responden, data deskriptif, analisis data, hasil pengujian hipotesis, dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V : Penutup

Bab ini terdiri dari kesimpulan dari hasil penelitian dan saran yang digunakan sebagai bahan pertimbangan penelitian selanjutnya.