

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi merupakan masalah perekonomian dalam jangka panjang, dan pertumbuhan ekonomi merupakan fenomena penting yang dialami dunia hanya dua abad belakangan ini, dan oleh Simon Kuznets, seorang ahli ekonomi terkemuka di Amerika Serikat yang pernah memperoleh hadiah Nobel dinyatakan bahwa, proses pertumbuhan ekonomi tersebut dinamakannya sebagai *Modern Economic Growth*. Dalam periode tersebut, dunia telah mengalami perkembangan pembangunan yang sangat nyata apabila dibandingkan dengan periode-periode sebelumnya. Sampai abad ke-18, sebagian besar masyarakat di dunia masih hidup pada tingkat subsistem, dan mata pencaharian utamanya adalah dari melaksanakan kegiatan di sektor pertanian, perikanan atau berburu.¹ Indonesia, sebagai suatu negara yang sedang berkembang, sejak tahun 1969 dengan giat melaksanakan pembangunan secara berencana dan bertahap, tanpa mengabaikan usaha pemerataan dan kestabilan. Pembangunan nasional mengusahakan tercapainya pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi, yang pada akhirnya memungkinkan terwujudnya peningkatan taraf hidup dan kesejahteraan seluruh rakyat. Tetapi pembangunan nasional negara Indonesia dapat dikatakan mengalami perkembangan yang masih jauh dari tujuan negara dalam mensejahterakan rakyat, khususnya kesejahteraan ekonomi rakyat kecil. Pembangunan nasional seluruhnya belum mengalami kemajuan yang signifikan, bahkan perekonomian negara pasca krisis ekonomi 1997 juga tidak mengalami peningkatan. Akhir – akhir ini negara kita seakan mengalami cobaan yang tiada henti dengan banyaknya terjadi musibah seperti berbagai bencana alam dan kecelakaan transportasi yang membuat semakin terpuruknya perekonomian.

Ditengah sektor ekonomi yang lesu karena imbas dari krisis ekonomi yang menyebabkan ketimpangan antara pertumbuhan penduduk dan penyediaan lapangan kerja yang tidak memadai, sehingga timbul banyaknya permasalahan

¹ Sukirno, Sadono: *Ekonomi Pembangunan*, Medan: Borta Gorat, 1996, hlm. 413

pengangguran yang terjadi di hampir seluruh wilayah Indonesia. Hal tersebut terjadi karena banyak perusahaan yang tidak mempertahankan usahanya yang berakibat berkurangnya lapangan pekerjaan. Permasalahan ketenagakerjaan di Indonesia dewasa ini memang merupakan permasalahan yang cukup rumit. Hal ini terjadi karena lapangan kerja formal tidak mampu menyerap seluruh tenaga kerja yang ada akibat makin kuatnya proses modernisasi yang bergerak bias menuju sifat - sifat yang dualistis, masalah ini ditambah lagi dengan kemampuan para angkatan kerja yang kebanyakan mempunyai pendidikan dan ketrampilan yang relatif rendah, sedangkan di sisi lain lapangan kerja formal menuntut pengetahuan dan kemampuan teknis yang relatif tinggi. Kondisi ini menyebabkan peningkatan jumlah pengangguran dan berbagai macam penyakit sosial lainnya. Para penganggur mempunyai beberapa ciri khas, yaitu banyak diantaranya yang berumur relatif muda dan belum kawin, berpendidikan sekolah lanjutan, dan berinspirasi bekerja di sektor formal dengan gaji dan pekerjaan yang relatif tetap.

Adanya pertumbuhan yang tidak seimbang antara angkatan kerja dan kesempatan kerja dengan segala implikasinya secara sosial ekonomi akan menjadikan penciptaan lapangan kerja sebagai prioritas utama di Indonesia.

Kesenjangan tersebut tidak sekedar menimbulkan pengangguran, tetapi sebagian dari mereka akan menerima jenis pekerjaan apa saja demi kelangsungan hidupnya. Akibat susahnyanya bekerja di sektor formal, hal ini ternyata mampu membuat masyarakat berpikir untuk mendirikan usaha sendiri tanpa harus berupaya untuk mendapatkan pekerjaan disektor formal. Pemerintah juga telah menyadari bahwa untuk mengurangi angka pengangguran hanyalah dengan menciptakan para wiraswasta atau pelaku bisnis yang lebih banyak lagi dan dapat bersaing. Jenis usaha yang paling banyak dilakukan masyarakat adalah Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Hal ini dikarenakan keterbatasan modal dan kemampuan yang dimiliki.²

Dapat dilihat beberapa tahun terakhir ini eksistensi dan peran UKM dalam perekonomian nasional makin mengemuka. Berawal dari makin terpuruknya

²Manning, Chirs dan effendi, Tadjoeddin Noer. *Urbanisasi Pengangguran, dan Sektor Informal di Kota*. Jakarta : yayasan Obor Indonesia,(1991), hlm. 1

perekonomian nasional saat terjadinya krisis moneter pada tahun 1997 hingga lambatnya pemulihan ekonomi pada tahun-tahun berikutnya. Keadaan krisis tersebut membangkitkan sebuah perubahan paradigma peletakan fundamental perekonomian nasional.

Pemerintah saat ini memprioritaskan untuk mengembangkan UKM di Indonesia. Hal ini dilakukan karena pemerintah telah menyadari kesalahan dengan mengabaikan perekonomian yang mengutamakan usaha-usaha berskala kecil dan menengah yang dominan dikerjakan masyarakat Indonesia. Kasus seperti lambatnya pemulihan ekonomi secara total hingga saat ini tidak lain berkaitan dengan kesalahan strategi pembangunan industri yang bias ke Usaha Besar (UB) dan mengabaikan UKM.

Anjuran untuk kembali membangun industri dalam negeri berbasis UKM memiliki sejumlah alasan. UKM sesungguhnya memiliki peran yang besar dalam perekonomian. Peran UKM tersebut antara lain : sebagai lapangan kerja yang mampu menyerap banyak tenaga kerja sehingga berpotensi mengurangi pengangguran dan kemiskinan, memberikan kontribusi kepada peningkatan Produk Domestik Bruto (PDB) dan pertumbuhan ekonomi, dan berkontribusi terhadap peningkatan ekspor sekaligus berpotensi memperluas ekspor dan investasi.

Untuk menciptakan para wiraswastawan baru khususnya UKM, pemerintah sudah membantu dengan memberikan kebijakan bantuan kredit mudah untuk para wiraswasta menciptakan lapangan pekerjaan atau mengembangkan usahanya yang telah ada. Dengan kebijakan itu diharapkan Indonesia dapat meningkatkan pelaku bisnis di Indonesia dan mengurangi angka pengangguran di Indonesia yang cukup tinggi. Indonesia saat ini telah menganut perekonomian global yang membuat persaingan usaha menjadi lebih keras dan ketat. Dengan adanya sistem itu para pekerja atau pelaku bisnis dituntut untuk bekerja lebih keras lagi. Apalagi dengan kondisi dan keadaan perekonomian yang tidak menentu seperti ini sering kali orang bingung untuk mencoba dan menekuni bisnis apa yang tepat untuk menjalankan sebuah usaha yang nantinya dapat memberikan kontribusi yang positif bagi pengelola maupun bagi masyarakat luas.

Akibat adanya perekonomian global menuntut orang untuk bekerja lebih keras. Apabila kalah bersaing dengan pelaku bisnis yang lain pastilah akan mengalami kemunduran dalam menjalankan usahanya. Para pelaku bisnis dituntut lebih kritis dan positif di dalam melakukan bisnis. Jika tidak maka bisnis yang dijalankan tidak akan memberikan banyak keuntungan. Karena tuntutan itu banyak para pelaku bisnis atau pekerja yang sangat merasa lelah ataupun jenuh dengan aktifitas mereka sehari – hari. Mereka dituntut untuk bekerja keras dan memeras otak mereka untuk bekerja keras. Pastilah mereka juga membutuhkan sebuah penyegaran pikiran agar stress tidak melanda, salah satu cara yaitu dengan tamasya ataupun berlibur. Tapi untuk melakukan itu pastilah dibutuhkan waktu ataupun hari yang sedikit banyak mengambil waktu bekerja mereka yang tidak dapat ditinggalkan. Maka para pekerja ataupun pelaku bisnis mencari apa yang dapat menyegarkan pikiran mereka tetapi tidak mengambil waktu mereka untuk melakukan aktifitas mereka. Atau bahkan mereka juga dapat bekerja sambil menyegarkan pikiran.

Hadirnya fenomena itu akhirnya banyak bermunculan bisnis kuliner di Indonesia. Kuliner salah satu produk yang paling sering diperdagangkan di dunia. Banyaknya bisnis kuliner yang bermunculan mengakibatkan semakin kuat pula persaingan yang dihadapi oleh setiap pelaku bisnis kuliner. Untuk menghadapi persaingan tersebut, setiap pelaku bisnis dituntut untuk selalu peka terhadap perubahan- perubahan yang terjadi pada pasar dan mampu menciptakan ide-ide yang kreatif agar produk dan jasa yang ditawarkannya dapat menarik bagi konsumen, sehingga apa yang diinginkan oleh konsumen dapat dipenuhi dan perusahaan dapat menghadapi dan bertahan ditengah-tengah persaingan yang semakin ketat. Maka untuk mencapai titik kepuasan konsumen hingga menimbulkan minat beli ulang seorang konsumen, saat ini pemasar sudah tidak hanya gencar melakukan promosi, tetapi juga memberikan keunggulan dan pengalaman unik kepada konsumen sehingga konsumen terkesan dan selalu mengingat sebuah usaha tersebut.³

³Manning, Chirs dan effendi, Tadjoeddin Noer, *Op. Cit*, hlm. 4-7

Sebagai pelaku bisnis yang bergerak dibidang kuliner dalam pelaksanaannya tidak hanya memerlukan manajemen keuangan yang baik akan tetapi membutuhkan modal, tenaga kerja sebagai penggerak usaha tersebut, selain modal dan tenaga kerja juga harus pandai mempromosikan atau memasarkan prodaknya secara kondusif. Karena pesaing pelaku bisnis kuliner di Kecamatan Mayong Jepara sangat pesat, kurang lebih ada 60 pelaku bisnis kuliner di lingkungan Kecamatan Mayong Jepara. Maka dari itu para pelaku bisnis perlu memperhatikan usahanya dengan sebaik mungkin untuk memaksimalkan keuntungannya.

Keberhasilan pelaku bisnis kuliner atau usaha kecil menengah sangat dipengaruhi oleh modal, kemampuan (skill), dan promosi guna mencapai keuntungan yang maksimal.

Modal, sebagaimana diceritakan oleh Supranee Shiriarphanon, menunjukkan bagaimana seorang wirausaha di Thailand menggunakan pendanaan utang untuk mewujudkan impiannya. Ketika banyak negara di Asia Tenggara selama tahun 1970 dan 1980 memilih sistem komunis, pemerintah Thailand memilih sistem pasar bebas. Kebebasan perorangan yang diizinkan di Thailand sejalan dengan ketetapan dan keinginan pribadi Shiriarphanon untuk mengambil risiko, yang merupakan kombinasi bagi usaha kewirausahaan yang berhasil. (Nilai dolar untuk jumlah moneter yang diekpresikan dalam mata uang Thailand, baht, dihitung pada tingkat 35 bath = \$ 1).⁴

Skill adalah kemampuan menggunakan akal, fikiran dan ide dan kreatifitas dalam mengerjakan, mengubah ataupun membuat sesuatu menjadi lebih bermakna sehingga menghasilkan sebuah nilai dari hasil pekerjaan tersebut. Sebagai seorang pengusaha, pengelola atau pemilik usaha makro dan kecil haruslah menguasai kemampuan manajerial agar dapat menjadi seorang manajer yang efektif.⁵

⁴Suherman Rosyidi, *Pengantar Teori Ekonomi: pendekatan kepada teori ekonomi mikro dan makro*, Edisi Revisi, rajawali pers, Jakarta, 2012, hlm.56-57

⁵Tommy Suprpto, *Pengantar Teori dan Manajemen Komunikasi*, MedPress, Yogyakarta, Cet. 8, 2009, hlm. 135.

Promosi, kebijakan bauran pemasaran tentu akan lebih berhasil jika apa yang diprogramkan dikomunikasikan dengan baik. Mengkomunikasikan program kegiatan perusahaan dengan masyarakat konsumen dapat dilakukan dengan empat variabel diantaranya: Advertensi, Personal Selling, Promosi Penjualan, dan Publisitas.⁶

Dengan meningkatnya kemakmuran masyarakat Jepara membuat keinginan, selera, dan tuntutan konsumen semakin bervariasi serta berubah-ubah, ditambah semakin banyaknya alternatif pilihan. Dalam kondisi seperti ini, pengelola bisnis dituntut untuk lebih berorientasi pada konsumen. Hal ini dapat dimengerti, karena konsumen merupakan faktor penentu terhadap kegiatan sebuah usaha. Konsumen dapat mendatangkan penjualan dan keuntungan melalui pengambilan keputusan yang mereka buat, yakni pengambilan keputusan untuk membeli produk dan jasa yang ditawarkan oleh para pengusaha, yang dalam hal ini termasuk pelaku bisnis kuliner. Oleh karena itu, para pengelola perlu mengetahui tentang bagaimana konsumen mengambil keputusan untuk melakukan pembelian.

Berdasarkan uraian di atas bahwa usaha bisnis kuliner terdapat beberapa faktor yang saat ini mempengaruhi tingkat perkembangan bisnis kuliner melemah yaitu modal, kemampuan (skill) dan promosi.

Sebagai pelaku bisnis khususnya yang bergerak dibidang kuliner dalam pelaksanaannya tidak hanya memikirkan modal, kemampuan (skill), dan promosi saja. Tetapi sangat penting untuk memperhatikan setiap keuntungan yang diperolehnya. Keuntungan yang diperoleh beberapa pelaku bisnis khususnya dibidang kuliner di Kecamatan Mayong Jepara pasti berbeda antara pelaku bisnis satu dengan yang lain, maka dari itu pelaku bisnis harus pandai-pandai memaksimalkan keuntungannya agar bisnis yang dijalankannya bisa berkelanjutan.

⁶Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep dan Strategi*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2007, hlm. 243

Dari paparan latar belakang di atas maka peneliti tertarik untuk mengambil judul penelitian ini yaitu: **“Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keuntungan Bisnis Kuliner di Kecamatan Mayong Jepara”**

B. Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian kuantitatif disebut dengan fokus. Sesuai dengan judul yang peneliti ambil dalam penelitian ini, maka penelitian ini hanya terbatas pada faktor modal, kemampuan (skill) dan promosi, dalam hal ini adalah menata dalam sirkulasi kegiatan untuk mencapai keuntungan pada bisnis kuliner di Kecamatan Mayong Jepara, yaitu bagaimana strategi untuk meningkatkan keuntungan, menghadapi persaingan dan dalam penataan manajemen pemasarannya.

C. Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka permasalahan penelitian ini adalah:

1. Bagaimana modal berpengaruh terhadap keuntungan bisnis kuliner?
2. Bagaimana kemampuan (skill) berpengaruh terhadap keuntungan bisnis kuliner?
3. Bagaimana promosi berpengaruh terhadap keuntungan bisnis kuliner?

D. Tujuan penelitian

Berdasarkan permasalahan diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui pengaruh modal terhadap keuntungan bisnis kuliner.
2. Mengetahui pengaruh kemampuan (skill) terhadap keuntungan bisnis kuliner.
3. Mengetahui pengaruh promosi terhadap keuntungan bisnis kuliner.

E. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan ilmu pengetahuan dan pemahaman tentang pengelolaan bisnis kuliner di Kecamatan Mayong Jepara.
- b. Sebagai referensi bagi kepentingan keilmuan dalam mengatasi masalah yang sama atau terkait di masa yang akan datang.

2. Manfaat Praktis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran tentang faktor-faktor yang mempengaruhi bisnis kuliner di Kecamatan Mayong Jepara.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat dipakai sebagai bahan pertimbangan bagi pengusaha bisnis kuliner di Kecamatan Mayong Jepara.

F. Sistematika Penulisan Skripsi

1. Bagian awal

Dalam bagian ini terdiri dari halaman judul, halaman nota persetujuan pembimbing, halaman pengesahan, halaman motto, halaman persembahan, halaman kata pengantar, dan halaman daftar isi.

2. Bagian Isi

Bagian isi terdiri dari beberapa bab yaitu:

BAB I : Pendahuluan

Pada bab pendahuluan ini akan dikemukakan hal-hal mengenai latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II : Kajian Teori

Dalam bab ini akan menerangkan pengertian modal, tenaga kerja, dan promosi, kerangka pemikiran teoritis dan hipotesis.

BAB III : Metode Penelitian

Dalam bab ini berisikan tentang rancangan penelitian, jenis dan sumber data, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, definisi operasional variabel, analisis deskriptif, uji validitas dan reliabilitas, uji asumsi klasik dan analisis data.

BAB IV : Hasil Penelitian dan pembahasan

Dalam bab ini akan menguraikan hasil penelitian yang telah peneliti lakukan, yaitu tentang gambaran umum obyek penelitian, gambaran umum responden, deskripsi data penelitian, uji validitas dan realibilitas, uji asumsi klasik, analisis data dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V : Penutup

Dalam bab ini berisikan mengenai kesimpulan, keterbatasan penelitian, saran dan penutup.

3. Bagian Akhir

Dalam bagian ini berisi tentang daftar pustaka, daftar riwayat pendidikan, dan lampiran-lampiran.

