

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Lapangan pekerjaan di Indonesia sangat luas, banyaknya orang-orang saat ini mencari ide untuk membuka usaha ataupun berbisnis. Orang-orang yang terjun didunia bisnis, dikarnakan banyaknya minat konsumen menjadikan bisnis untuk mendapatkan cukup banyak penghasilan atau keuntungan. Bukan berarti tanpa masalah, berbisnis juga memiliki banyak resiko seperti dalam masalah modal, dan kebangkrutan, ataupun alasan lain, tidak setiap hari penghasilan yang didapat sama, hal itu dikarnakan adanya naik dan turu dalam berjualan.

Menurut Sutrisno (2012), UMKM mempunyai peran penting dalam pembangunan perekonomian dengan adanya kebijakan pemberdayaan ekonomi rakyat. Jika dilihat dari jumlah unit usahanya yang sangat banyak yang terdapat di semua sektor ekonomi dan kontribusinya yang besar terhadap kesempatan kerja dan pendapatan, khususnya didaerah pedesaan dan bagi keluarga berpendapatan rendah, tidak dapat diingkari betapa pentingnya UMKM bagi pembangunan ekonomi nasional sekaligus juga berperan sebagai daya penggerak yang sangat krusial bagi komunitas lokal. Salah satu langkah dalam mendukung tercapainya pembangunan nasional adalah pemberdayaan masyarakat melalui Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Pemberdayaan UMKM di tengah arus globalisasi dan tingginya persaingan membuat UMKM harus mampu menghadapi tantangan global

seperti meningkatkan inovasi produk dan jasa, pengembangan sumber daya manusia dan teknologi, serta perluasan area pemasaran.

Salah satu usaha UMKM adalah pedagang pasar, banyaknya usaha yang ada maka terjadilah persaingan antar usaha satu dengan yang lainnya. Pedagang pasar adalah pihak ketiga yang melakukan kegiatan dengan menjual atau membeli barang dan atau jasa yang menggunakan pasar, terutama pasar tradisional sebagai tempat kegiatannya. Pasar tradisional merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli serta ditandani dengan adanya transaksi penjual pembeli secara langsung, bangunan pasar biasanya terdiri dari kios-kios atau gerai, los dan dasaran terbuka yang dibuka oleh penjual atau suatu pengelola pasar.

Dilansir dari CNBC Indonesia (2022) mengatakan Saat ini pedagang pasar di pasar tradisional khususnya, omzet yang di dapat mengalami keanjlokkan sekitar 70-90%. Jika dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya, bahkan ada juga pedagang yang sampai mengalami gulung tikar. Kondisi tersebut terjadi lantaran banyak masyarakat yang jarang pergi ke pasar. Hal itu dikarnakan zaman yang semakin canggih yang mana dengan memanfaatkan perkembangan teknologi. Kejadian seperti ini dapat dijadikan pembelajaran bahwa pentingnya pelaku usaha melakukan proses adaptasi dengan memanfaatkan teknologi digital guna memperluas pangsa pedagang di pasar tradisional. Masyarakat saat ini mulai melakukan transaksi perdagangan menggunakan virtual atau bisa dikenal dengan istilah jual beli online. Fenomena ini juga mengubah cara masyarakat bertransaksi yang

awalnya menggunakan uang tunai sekarang lebih sering menggunakan uang elektronik.

Perubahan seperti ini sebenarnya bisa saja terjadi karna pemikiran masyarakat yang semakin berkembang serta pemanfaatan teknologi yang sangat baik, persaingan di sektor perdagangan di karnakan setiap pedagang pasti membuat berbagai strategi pemasaran agar barang yang dijual laku di pasaran tak kecuali pemanfaatan teknologi yang ada. Adaptasi dengan berbagai kemajuan dan perubahan yang ada merupakan hal penting yang bisa dilakukan oleh masyarakat khususnya bagi para pelaku usaha agar tidak kalah saing dalam mengembangkan usahanya. kemampuan para pelaku usaha untuk mencoba membuat trobosan baru merupakan salah satu cara meningkatkan omzet penjual untuk pedagang pasar. Maka pedagang pasar harus memiliki kretivitas untuk mengembangkan usaha yang di miliki, memiliki motivasi yang tinggi dalam menjalankan usahanya, dan memiliki keterampilan dalam berwirausaha. Contoh pedagang pasar saat ini adalah Pedagang Pakaian dipasar tradisional.

Pedagang pakaian merupakan salah satu usaha yang sangat menguntungkan, dalam proses jual-beli penjual dan pembeli bisa tawar menawar terhadap barang yang di inginkan. Harga yang ditawarkan oleh pedagang biasanya tidak bersifat tetap, tidak seperti yang dijual di toko ataupun swalayan. Dijaman yang semakin maju saat ini orang-orang banyak yang lebih mengutamakan fashion atau penampilan, tidak salah jika keuntungan yang didapat pedagang pakaian mengalami peningkatan.

Dalam mencapai tujuan banyak menghadapi tantangan dan kondisi yang tidak ringan. Keberhasilannya pada kondisi tersebut ditentukan oleh berbagai faktor, dan tidak semua usaha bisa dilewati dengan mudah. Faktor-faktor yang mendorong pelaku usaha untuk mencapai keberhasilan usaha antara lain yaitu, pedagang harus memiliki ide-ide baru yang kreatifitas untuk membuat produk yang dijual dapat menarik perhatian konsumen, tidak hanya itu banyaknya dorongan dan motivasi dari seseorang juga dapat menjadikan penyemangat untuk memperbaiki suatu usaha yang kiranya bisa membawa bisnisnya menuju ke lebih baik lagi,

Keberhasilan Usaha sangat berpengaruh bagi pedagang pakaian dipasar tradisional, agar dapat mencapainya keinginan yang maksimal dalam berwirausaha maka harus didukung oleh kemampuan seorang pengusaha atau wirausaha itu sendiri yaitu kemampuan dalam hal pengetahuan, sikap, keterampilan, dan kematangan emosional. Dimana keberhasilan usaha sendiri merupakan mereka yang focus pada peluang yang ada, dan memulai usaha dari peluang, memanfaatkan sumber daya yang ada serta menerapkan struktur dan strategi secara tepat untuk mencapai suatu keberhasilan usaha dalam berwirausaha dapat dilakukan dengan cara, salah satunya adalah dengan adanya seorang wirausaha yang kompeten dalam bidangnya, kebutuhan atau tujuan suatu usaha akan dengan mudah tercapai.

Menurut Amalia dan Murni (2014), keberhasilan usaha pedagang pasar adalah tujuan utama dari sebuah perusahaan atau bisnis yang segala aktivitas di dalamnya ditunjukkan untuk mencapai suatu keberhasilan atau kesuksesan pada pedagang pasar. Dalam pengertian umum, keberhasilan pedagang pasar

menunjukkan suatu keadaan yang lebih baik atau unggul dari pada masa sebelumnya. Ukuran keberhasilan usaha yaitu mampu memberikan kepuasan kepada pelanggan. Semakin banyak pelanggan yang menerima produk atau jasa yang ditawarkan, maka mereka semakin puas, dan ini berarti strategi yang dijalani sudah cukup berhasil. Sehingga dapat disimpulkan bahwa suatu usaha dapat dikatakan berhasil apabila mendapat laba, walaupun laba bukan merupakan tujuan dari orang yang melakukan bisnis. Jika terjadi penurunan laba atau ketidak stabilan laba, maka perusahaan akan kesulitan untuk mengoperasikan kegiatan usahanya dan menjaga pertahanan usahanya.

Terdapat beberapa faktor yang mungkin memiliki pengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha yaitu antara lain kreativitas, motivasi, dan keterampilan wirausaha. Faktor pertama yang mempengaruhi keberhasilan usaha adalah kreativitas pedagang pasar dimana menurut Suryana (2017), adalah cara berfikir tentang suatu yang baru dan berbeda. Jika ingin menjadi pengusaha yang sukses maka harus memiliki kreativitas yang tinggi dan berani mengambil resiko serta dapat memunculkan ide-ide baru. Selain kreativitas, motivasi juga dapat mempengaruhi keberhasilan usaha pedagang pasar.

Faktor yang kedua yang mampu mempengaruhi keberhasilan usaha yaitu motivasi pada pedagang pasar menurut Haurng *et al.*, (2018) merupakan dorongan yang kuat dari dalam diri seseorang untuk memulai mengaktualisasi potensi diri dalam berfikir kreatif untuk menciptakan produk baru serta bernilai tambah guna kepentingan bersama. Motivasi pedagang pasar adalah dorongan yang keluar dari diri wirausahawan untuk

bekerja semaksimal mungkin, dorongan ini merupakan gairah dalam menjalankan bisnisnya. dengan begitu motivasi sangatlah penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha pedagang pasar.

Selain kreativitas dan motivasi, faktor Keterampilan wirausaha pedagang pasar juga berpengaruh penting dalam meningkatkan keberhasilan usaha pada pedagang pasar. Keterampilan wirausaha pedagang pasar menurut Hittrich (2012), adalah keterampilan seseorang dalam mengelola usahanya. Pengertian keterampilan wirausaha pedagang pasar ini berhubungan dengan bisa atau tidaknya seseorang dalam menciptakan sesuatu dengan kualitas yang lebih baik. Keterampilan wirausaha pedagang pasar sangat penting karna mengacu pada produktifitas dan pengetahuan seseorang yang dapat mempengaruhi praktik kerjanya agar terbangun dan sukses bisnisnya.

Penelitian ini menggunakan variabel yang memiliki pengaruh dalam meningkatkan keberhasilan usaha. Dimana berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Yunita Sari (2021) menjelaskan bahwa variabel kreativitas berpengaruh positif dalam meningkatkan keberhasilan usaha. Penelitian yang dilakukan Joshua Lourens (2022) menjelaskan bahwan variabel motivasi berpengaruh secara signifikan dalam meningkatkan keberhasilan usaha. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Radiyansyah (2022) menjelaskan bahwa variabel keterampilan wirausaha memberikan pengaruh positif dan signifikan dalam meningkatkan keberhasilan usaha. Hal ini berbanding dengan penelitian Silviani, dan Ivan (2021) hasil penelitian

menunjukkan bahwa keterampilan wirausaha berpengaruh negative tidak signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Berdasarkan research gap dengan keberagaman hasil pada penelitian terdahulu mengenai faktor-faktor yang berpengaruh terhadap keberhasilan usaha, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian Kembali terkait faktor-faktor yang dapat mempengaruhi fenomena keberhasilan usaha. Penelitian ini mencari ruang lingkup populasi yang berbeda dan lebih luas, dengan mengambil sampel yaitu pedagang pakaian pada pasar tradisional yang cenderung memiliki kriteria-kriteria selalu mengikuti jaman dan trend. Penelitian ini bertujuan untuk melihat sejauh mana pengaruh kreativitas dalam meningkatkan keberhasilan usaha, pengaruh motivasi dalam meningkatkan keberhasilan usaha, kemudian pengaruh keterampilan wirausaha dalam meningkatkan keberhasilan usaha pada pedagang pakaian di pasar tradisional.

Berdasarkan latar masalah diatas maka peneliti tertarik penelitian dengan judul **“Pengaruh Kreativitas, Motivasi, dan Keterampilan Wirausaha dalam meningkatkan Keberhasilan Usaha (Studi Kasus Pada Pedagang Pakaian Di Pasar Tradisional) ”**.

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka perumusan masalah penelitian ini adalah :

- a. Apakah Kreativitas berpengaruh dalam meningkatkan Keberhasilan Usaha pedagang pakaian di pasar tradisional?

- b. Apakah Motivasi berpengaruh dalam meningkatkan Keberhasilan Usaha pedagang pakaian di pasar tradisional?
- c. Apakah Keterampilan Wirausaha berpengaruh dalam meningkatkan Keberhasilan Usaha pedagang pakaian di pasar tradisional?
- d. Apakah Kreativitas, Motivasi, Keterampilan Wirausaha secara simultan berpengaruh dalam meningkatkan Keberhasilan Usaha pedagang pakaian di pasar tradisional?

### **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1. Tujuan penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, tujuan penelitian masalah ini adalah:

- a. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kreativitas dalam meningkatkan keberhasilan usaha pedagang pakaian di pasar tradisional.
- b. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh motivasi dalam meningkatkan keberhasilan usaha pada pedagang pakaian di pasar tradisional.
- c. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh keterampilan wirausaha dalam meningkatkan keberhasilan usaha pedagang baju di pasar tradisional.



- d. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kreativitas, motivasi, keterampilan wirausaha dalam meningkatkan keberhasilan usaha pedagang pakaian di pasar tradisional.

## 2. Manfaat penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat diantaranya:

- a. Bagi perusahaan

Dapat menjadikan referensi serta membantu perusahaan untuk mengambil keputusan strategi, khususnya pada pedagang pakaian di pasar tradisional terhadap Kreativitas, Motivasi, Keterampilan Wirausaha agar dapat meningkatkan keberhasilan usaha untuk para pedagang.

- b. Bagi Peneliti

Dapat menambah wawasan peneliti agar dijadikan sebagai sarana yang bermanfaat untuk mengimplementasikan ilmu yang telah didapat oleh peneliti dan menambah pemahaman mengenai bagaimana Kreativitas, Motivasi, Keterampilan Wirausaha, agar dapat meningkatkan Keberhasilan Usaha.

- c. Bagi Universitas

Menambah pengetahuan dan cakrawala pandang pembaca tentang kreativitas, Motivasi, Keterampilan Wirausaha agar dapat meningkatkan keberhasilan usaha, dan dapat dijadikan sumber informasi dalam mengembangkan ilmu pengetahuan.

d. Bagi Peneliti pada masa depan

Dapat menjadikan acuan refrensi peneliti ini agar dapat dijadikan pengetahuan yang bermanfaat dimasa depan bagi orang lain, dan sebagai sarana rujukan peneliti

