

# **BABI**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pertumbuhan ekonomi telah menjadi tujuan dan prioritas dari beberapa negara khususnya Negara-negara yang menganut teori ekonomi klasik maupun neoklasik dengan segala derivatifnya. Pertumbuhan tersebut diungkapkan didalam kerangka ekonomi makroalam berbagai indicator, yang umumnya ditolak dari *Gross Domestik Produk* (GDP). Tetapi, kenyataan yang dilaporkan secara agregat tersebut sejatinya adalah merupakan akumulasi dari pertumbuhan perekonomian yang terjadi di ranah mikro dengan para wirausahawan sebagai penggeraknya. Maksudnya pada saat ekonomi mikro mengalami kelesuan, maka akan berdampak sama pada level makro demikian juga sebaliknya.

Tumbuh dan berkembangnya perekonomian di suatu negara tidak terlepas dari peran para pengusaha swasta besar, menengah maupun kecil. Wirausaha berperan dalam pertumbuhan dan perkembangan infrastruktur jalan, bangunan, serta barang dan jasa yang di butuhkan manusia. Penyerapan tenaga kerja yang begitu banyak serta perputaran yang begitu besar dan cepat, tidak mungkin terjadi tanpa adanya peran wirausaha. Hal ini menunjukkan bahwa peran wirausahawan atau masyarakat pengusaha sangat penting dan strategis dalam memicu pertumbuhan dan pembangunan ekonomi suatu Negara (Saida. 2014).

Keberhasilan seorang wirausaha dalam menjalankan usahanya adalah kunci utama dari pertumbuhan ekonomi mikro karena dengan keberhasilan tersebut akan terus berdampak pada aspek lainnya sebagaimana yang telah disebutkan seperti produktifitas, tenaga kerja dan pendapatan serta tabungan yang kesemuanya menjadi indikator pertumbuhan ekonomi itu sendiri. Sebaliknya kegagalan wirausaha dalam menjalankan usahanya akan berdampak pada kelesuan perekonomian karena juga akan berdampak pada kelesuan pada aspek-aspek lainnya.

Kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai suatu kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan kiat, dasar, sumber daya, proses dan perjuangan untuk menciptakan nilai tambah barang dan jasa yang dilakukan dengan keberanian untuk menghadapi risiko (Suryana, 2003). Wirausaha adalah seorang pembuat keputusan yang membantu terbentuknya sistem ekonomi perusahaan yang bebas. Sebagian besar pendorong perubahan, inovasi, dan kemajuan perekonomian berasal dari para wirausaha, orang-orang yang memiliki kemampuan untuk mengambil resiko dan mempercepat pertumbuhan ekonomi (Kasmir, 2006).

Menurut Simanjuntak (2002) keberhasilan usaha atau dunia bisnis sangat tergantung pada kemampuan manajerial dan kewirausahaan, pemimpin perusahaan tersebut memanfaatkan peluang dan mengelola semua sumber secara optimal dan produktif. Sebab itu perilaku kewirausahaan mutlak dikembangkan melalui pendidikan, latihan, lokakarya, dan kesempatan – kesempatan memperoleh wawasan yang lebih luas. Jika seorang pengusaha

telah memiliki perilaku kewirausahaan maka pengusaha itu telah menyakini perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengawasan, ditunjang dengan kreativitas, keinovasian, dan berani mengambil resiko. Dengan sendirinya tujuan yang hendak dicapai akan terpenuhi. Berdasarkan pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa perilaku kewirausahaan berpengaruh dalam menentukan keberhasilan usaha. Sehingga para pengusaha dalam meningkatkan usahanya dituntut untuk memiliki perilaku kewirausahaan.

Banyak faktor yang dapat mendorong keberhasilan usaha. Pertama adalah faktor yang bersumber dari internal wirausaha itu sendiri. Saida (2014) menjelaskan bahwa factor internal yang mempengaruhi keberhasilan usaha adalah sikap dan perilaku wirausaha. Sikap ini adalah mencakup sikapnya terhadap diri mereka sendiri maupun terhadap competitor. Kedua adalah perilaku wirausaha yang sangat kompleks baik secara individu, social dan lingkungan, perilaku dalam bekerja dalam menghadapi risiko serta dalam kepemimpinan.

Keberhasilan usaha dapat di indikasikan dalam lima hal yaitu jumlah penjualan meningkat, hasil produksi meningkat, keuntungan atau profit bertambah, perkembangan dan pertumbuhan usaha berkembang cepat dan memuaskan. 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 dijalankan sudah cukup berhasil. Ukuran mampu meraih pelanggan sebanyak mungkin hanya merupakan salah satu ukuran bahwa strategi yang

dijalankan sudah cukup baik. Masih ada lagi ukuran lainnya, misalnya tingkat laba yang diperoleh dan lain sebagainya (Kasmir, 2006).

Sesuai dengan konteks ekonomi mikro, maka perekonomian banyak didominasi dan digerakkan oleh usaha-usaha mikro kecil atau level menengah kebawah. Usaha kecil yang terakumulasi secara regional maupun nasional telah terbukti tidak mengalami imbas dari penguasaan asset dan perkembangan yang dialami usaha besar dalam kondisi krisis.

Salah satu usaha yang dijalankan dalam level mikro adalah usaha perdagangan sayur melalui obrok. Usaha tersebut banyak dijalankan karena pangsa pasarnya yang jelas dan menyediakan kebutuhan konsumtif yang tergolong pada kebutuhan pokok sehari-hari. Namun demikian usaha tersebut memerlukan kesabaran dan ketelatenan yang secara praksis mensyaratkan adanya perilaku wirausaha yang baik. Banyaknya pesaing serta pedagang-pedagang sayur yang menetap adalah menjadi kendala utama bagi para pedagang sayur obrok.

Pedagang sayur obrok di pasar Songgo Langit Ponorogo sangat pesat, hal itu karena luasnya pangsa pasar yang didukung dengan waktu pasaran yang mendukung dari penjualan itu sendiri. Pasar yang dibuka sejak malam sangat memungkinkan bagi pedagang obrok untuk belanja sehingga pagi harinya dapat dijual kembali tepat pada saat orang-orang membutuhkan bahan-bahan sayuran dan juga kebutuhan sehari-hari. Tetapi meskipun demikian sama seperti usaha lain, seorang pedagang obrok dituntut untuk memiliki perilaku yang baik untuk memenangkan kompetisi dan mendukung

keberhasilan usahanya. Berangkat dari latar belakang masalah diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul **“Pengaruh Perilaku Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pedagang (Studi Kasus Pada Pedagang Sayur Obrok Di Pasar Songgolangit Ponorogo)”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan pada latar belakang masalah yang telah diuraikan pada sub bab sebelumnya, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah perilaku wirausaha secara individu berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha pada pedagang Obrok di Pasar Songgo Langit Ponorogo?
2. Apakah perilaku wirausaha secara sosial dan lingkungan berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha pada pedagang Obrok di Pasar Songgo Langit Ponorogo?
3. Apakah perilaku wirausaha dalam pekerjaan berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha pada pedagang Obrok di Pasar Songgo Langit Ponorogo?
4. Apakah perilaku wirausaha dalam menghadapi resiko berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha pada pedagang Obrok di Pasar Songgo Langit Ponorogo?
5. Apakah perilaku wirausaha secara individu, perilaku social dan lingkungan, perilaku dalam pekerjaan dan perilaku dalam menghadapi

risiko secara bersama-sama berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha pada pedagang Obrok di Pasar Songgo Langit Ponorogo?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan pada latar belakang masalah yang telah diuraikan pada sub bab sebelumnya, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah Perilaku wirausaha secara individu berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha pada pedagang Obrok di Pasar Songgo Langit Ponorogo.
2. Untuk mengetahui apakah perilaku wirausaha secara sosial dan lingkungan berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha pada pedagang Obrok di Pasar Songgo Langit Ponorogo.
3. Untuk mengetahui apakah perilaku wirausaha dalam pekerjaan berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha pada pedagang Obrok di Pasar Songgo Langit Ponorogo.
4. Untuk mengetahui apakah perilaku wirausaha dalam menghadapi resiko berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha pada pedagang Obrok di Pasar Songgo Langit Ponorogo.
5. Mengetahui apakah perilaku wirausaha secara individu, perilaku social dan lingkungan, perilaku dalam pekerjaan dan perilaku dalam menghadapi risiko secara bersama-sama berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha pada pedagang Obrok di Pasar Songgo Langit Ponorogo?

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Universitas

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menambah kepustakaan di manajemen pemasaran berdasarkan penerapannya dalam lapangan dan berguna sebagai tambahan pengetahuan serta dapat dikembangkan di kemudian hari.

2. Bagi Objek Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan masukan dan pembelajaran dalam rangka meningkatkan kinerja wirausaha pada bidangnya khususnya dalam bidang perdagangan sayur obrok.

3. Bagi akademisi

Hasil penelitian diharapkan mampu meningkatkan khasanah keilmuan tentang dunia kewirausahaan dan pemasaran sehingga dapat dikembangkan di kemudian hari.

4. Bagi Peneliti Berikutnya

Peneliti berharap hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi dalam penelitian selanjutnya dan sumbangan karya yang dapat menambah pembendaharaan pustaka bidang manajemen pemasaran.