

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Semenjak terjadinya krisis yang melanda Indonesia maka terjadi produktivitas yang menurun yang mengakibatkan banyak masyarakat kehilangan lapangan pekerjaan. Suatu usaha seringkali menghasilkan kualitas kerja yang berbeda-beda. Adanya perbedaan tersebut disebabkan oleh beberapa faktor diantaranya seperti motivasi dan kemampuan berwirausaha. Saat ini, pengangguran dan kemiskinan terjadi karena perbandingan antara jumlah penawaran kesempatan kerja diseluruh sektor tidak sebanding dengan jumlah lulusan atau penawaran tenaga kerja baru. Lebih-lebih tenaga kerja yang tidak terdidik, tidak terampil dan tenaga kerja berpendidikan rendah bila tidak tertampung dilapangan kerja formal, maka jalan satu-satunya adalah dibekali dengan keterampilan berwirausaha agar mereka setelah lulus sekolah/kuliah maupun berhenti sekolah/ kuliah di tengah jalan, maka tetap memperoleh penghasilan dan pada akhirnya dapat mencapai kesejahteraan yang diharapkan tanpa harus mengandalkan untuk menjadi pegawai/ karyawan disuatu perusahaan.

Krisis yang melanda membuat motivasi masyarakat meningkat sehingga menimbulkan adanya dorongan dari diri sendiri untuk memulai usaha dalam memenuhi kebutuhan serta tuntutan sebagai tanggung jawabnya. Upaya untuk memanfaatkan peluang bisnis yang ada, mereka juga dapat berhubungan

baik dengan pelanggan serta adanya urbanisasi maka usaha yang dimilikinya dapat berkembang pesat atau meningkat. Tetapi hal itu dirasanya masih kurang dan membuat pedagang-pedagang lama merasa khawatir sebab adanya urbanisasi ini maka banyak pesaing atau pedagang baru yang mereka hadapi, sehingga hubungan antar pedagang terjalin tidak baik dan juga dapat menyebabkan pendapatan mereka menurun.

Ada beberapa faktor yang menunjang suatu usaha, salah satu faktor yang mendasar yaitu seperti motivasi dan kemampuan berwirausaha juga harus diperhatikan demi meningkatnya produktivitas. Sebagai contoh dari angkatan pekerja pada sektor informal adalah pedagang kaki lima yang semakin berkembang pesat, biasa juga disebut dengan sebutan PKL. Jenis pekerjaan tersebut penting dan relatif luas dalam sektor informal (Bromley, 1991). Menurut pedagang Bromley dalam Mulyanto (2007) pekerja pedagang kaki lima merupakan jawaban terakhir yang berhadapan dengan proses urbanisasi yang berangkai dengan migrasi desa ke kota yang besar, pertumbuhan penduduk yang pesat, pertumbuhan kesempatan kerja yang lambat di sektor industri dan penyerapan teknologi yang padat moral, serta keberadaan tenaga kerja yang berlebihan.

Pedagang kaki lima merupakan salah satu jenis usaha yang mempunyai keunggulan tersendiri salah satunya dalam hal ini pemilik merangkap sebagai manajer didalam perusahaannya sendiri dan memiliki gaya manajemen sendiri. Namun biasanya dalam usaha kecilpun kita ingin mendapatkan keuntungan yang maksimal (*profit*), melalui pencapaian kinerja atau keberhasilan yang ingin dicapai dan dirasakan hasilnya oleh para usaha pedagang kaki lima.

Kinerja didalam menjalankan fungsinya tidak berdiri sendiri, tetapi ada kaitannya tentang kepuasan kerja. Oleh karena itu, menurut model partner – lawyer Donnelly, Gibson and Ivancevich dalam penelitian Apriana dan Koranti menyatakan bahwa kinerja individu pada dasarnya dipengaruhi oleh faktor-faktor (a) harapan mengenai imbalan, (b) dorongan, (c) kemampuan, kebutuhan dan sifat, (d) persepsi terhadap tugas, (e) imbalan internal dan eksternal, (f) persepsi terhadap tingkat imbalan dan kepuasan kerja. Dengan demikian pada dasarnya ditentukan oleh tiga hal, yaitu: (1) Lingkungan kerja, (2) kemampuan, dan (3) keinginan(2009). Dari hasil penelitian yang dilakukan Apriana yang meneliti tentang pengaruh motivasi, kemampuan manajerial, dan lingkungan terhadap kinerja pedagang kaki lima dibekasi, menyimpulkan motivasi, kemampuan manajerial, kompetensi, dan lingkungan secara simultan berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja usaha pedagang lima dibekasi.

Berkembangnya kota yang sangat pesat dari tahun ketahun, namun akibat kurangnya lapangan pekerjaan maka banyak pengangguran sehingga mengakibatkan terjadinya krisis ekonomi yang membawa masyarakat untuk hidup berdagang. Banyak warga atau penduduk sekitar yang memutuskan untuk memilih profesi sebagai pedang kaki lima yang berjualan kebutuhan atau sesuatu yang dibutuhkan oleh para konsumen dengan adanya modal yang dimiliki relatif rendah. Mengingat banyak pembeli yang berasal dari kalangan mahasiswa, anak sekolah, dan karyawan kerja beserta penduduk yang hobi jajanan di luar, maka pedagang kaki lima ini memutuskan untuk berjualan di desa semampir. Dengan bertambahnya penduduk pendatang maupun penduduk

asli Semampir yang begitu padat dan ramai, maka sebagai wirausaha hal ini merupakan peluang untuk mengais rezki. Salah satu alasan dari pedagang kaki lima yang ada di Semampir kenapa mereka memilih bekerja sebagai pedagang karena menurut mereka hanya itulah keahlian mereka selain itu mereka merasa tidak mampu dalam hal pendidikan, sebab pendidikan yang mereka miliki hanya lulusan SD-SMK.

Kota Kraksaan ini dibatasi atas beberapa wilayah diantaranya sebelah timur yaitu desa Jabung Kecamatan Paiton, sebelah selatan ada Desa Patemon Kecamatan Krejengan, sebelah barat Desa Sukomulyo Kec.Pajarakan, sebelah utara selat Madura. Di desa Semampir ini terdapat banyak sekali pedagang-pedagang kaki lima yang awal mulanya mereka sebagai pedagang kaki lima keliling yang berjualan di tempat yang tak tentu. Dengan bertambahnya konsumen dan banyaknya penjual, maka seorang pedagang di tuntut untuk berkreasi dan inovatif supaya mereka dapat mencapai tujuan dan keinginan serta memberikan kualitas yang terbaik untuk konsumennya.

Salah satu bentuk kelemahan yang dimiliki PKL yaitu tidak adanya kemampuan yang dimiliki dalam proses perencanaan usaha yang dilakukan sehingga aktivitas para pemilik PKL belum sepenuhnya mampu mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Terbatasnya kemampuan pemilik PKL tersebut juga terkait dengan manajemen yang diterapkan oleh pemilik PKL. Masih rendahnya dukungan kemampuan yang dimiliki PKL menjadikan usaha yang dijalankan sering mengalami permasalahan dan pada akhirnya usaha yang dijalankan tidak dapat berjalan. Rendahnya kemampuan juga dikarenakan

masih rendahnya tingkat pendidikan yang dimiliki sehingga menjadikan kemampuan untuk mengelola usaha yang dijalankan. Kenyataan ini menjadikan kemampuan yang dimiliki para pemilik belum mampu mendukung aktivitas pengelolaan usaha yang dilakukan.

Rendahnya tingkat pendidikan menjadikan rendahnya tingkat kemampuan yang dimiliki pemilik PKL untuk melakukan inovasi sehingga jenis usaha yang dilakukan cenderung mengikuti PKL yang ada sebelumnya. Kondisi ini menjadikan produk yang ditawarkan cenderung kurang diminati oleh konsumen karena tidak adanya variasi yang ditawarkan. Rendahnya kemampuan untuk melakukan inovasi tersebut menjadikan pemilik PKL sulit untuk mengembangkan potensi usaha yang dimiliki.

Secara ekonomi bahwa PKL menjalankan usahanya dengan tujuan memperoleh keuntungan untuk membiayai kehidupannya dan keluarganya. Pedagang kaki lima rata-rata memulai kegiatannya setiap hari ada yang dimulai dari jam 04.30-12.00 ada juga yang dari jam 17.00 sore hingga 22.00 malam. Para pedagang kaki lima ini biasanya menggunakan barang bongkar pasang seperti tikar, gerobak, kursi, meja, becak, dan lain-lain yang disediakan oleh pedagang untuk melakukan jual beli. Namun demikian selama ini pedagang belum secara maksimal atas usaha yang dilakukan yang dilakukan sehingga jumlah pendapatan yang diperoleh belum sesuai dengan harapan.

Menurunnya jumlah pendapatan yang dimiliki para pemilik PKL tersebut memberikan gambaran mengenai tingkat kemampuan pemilik untuk mempertahankan usaha yang dikerjakan. Menurunnya jumlah pendapatan para

pemilik PKL ditunjukkan dengan adanya menurunnya kemampuan dalam memberikan pelayanan kepada konsumen dan adanya ketidak mampuan bersaing dengan usaha sejenis. Hal ini didukung dengan hasil wawancara kepada Bapak Bakir pemilik PKL penjual bakso yaitu sebagai berikut: *"Usaha yang saya lakukan tidak mampu berkembang karena selama ini saya merasa tidak mampu bersaing dengan usaha sejenis yang memiliki skala yang lebih besar. Ketidak mampuan saya untuk bersaing menjadikan saya kurang memiliki motivasi untuk mengembangkan usaha saya selama ini. Selain itu kondisi ini juga menjadikan penjualan yang saya peroleh terus menunjukkan adanya penurunan dan akhirnya diikuti dengan pencapaian jumlah laba"*. Adanya Hasil wawancara tersebut memperkuat adanya penurunan atas motivasi untuk menjalankan usaha yang dilakukan, yang dikarenakan terjadi penurunan jumlah laba dan penjualan yang dihasilkan dari kegiatan usaha yang dihasilkan.

Penurunan motivasi juga terjadi karena para pemilik PKL tidak mampu menjalin komunikasi dengan pemilik PKL yang lain terutama kepada pemilik yang telah lama menjadi PKL di wilayah tersebut, yang secara langsung memiliki pengalaman yang cukup banyak terkait dengan usaha yang dijalankan. Kondisi ini menjadikan arus informasi atau komunikasi tidak dapat berjalan dan keharmonisan hubungan antar pemilik PKL tidak terjalin dengan baik. Kondisi yang terjadi selama ini sebaliknya yaitu selalu terjadi persaingan yang menjadikan segala bentuk upaya dilakukan oleh pemilik PKL sehingga persaingan tidak sehat selalu terjadi sehingga merugikan pemilik PKL sendiri.

Penurunan motivasi para pemilik PKL tersebut menjadikan kinerja usaha yang dilakukan juga mengalami penurunan, hal ini ditunjukkan dengan adanya penurunan daya kreatifitas para pemilik juga menurun. Penurunan ini ditunjukkan dengan tidak adanya variasi atas produk yang dijual sehingga konsumen tidak terlalu tertarik dengan barang dagangan yang ditawarkan para pemilik PKL. Beberapa hal tersebut menjadikan perkembangan usaha para pemilik PKL tidak secara maksimal sesuai harapan pemilik. Sesuai dari hasil wawancara yang telah dilakukan maka dapat diketahui bahwa selama ini pemilik PKL belum memiliki kemampuan dan motivasi dalam upaya pengembangan usaha yang dilakukan sehingga upaya pemenuhan kebutuhan bukan menjadi upaya pemenuhan atas kebutuhan material yang termasuk kebutuhan fisik, fisiologis dan keamanan. Rendahnya motivasi tersebut juga dikaitkan dengan rendahnya eksistensi, pertumbuhan intrinsik dalam upaya pengembangan pemilik PKL dan pemenuhan kebutuhan sehingga aktivitas yang dilakukan pemilik tidak dapat berjalan sesuai dengan harapan.

Berdasarkan uraian di atas maka judul penelitian yang dilakukan yaitu:
Pengaruh Motivasi dan Kemampuan Berwirausaha Terhadap Kinerja Usaha Pedagang Kaki Lima di Kota Kraksaan”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas permasalahan yang dihadapi dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana motivasi dan kemampuan berwirausaha pedagang kaki lima di daerah Semampir Kraksaan?
2. Bagaimana kinerja usaha pedagang kaki lima di Semampir Kraksaan?
3. Apakah motivasi dan kemampuan berwirausaha berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha pedagang kaki lima di Semampir Kraksaan?
4. Diantara motivasi dan kemampuan berwirausaha, manakah yang berpengaruh dominan terhadap kinerja usaha pedagang kaki lima di Semampir Kraksaan ?

C. Batasan Masalah

Peneliti menetapkan batasan objek yang diteliti hanya pada PKL di kota Kraksaan Kabupaten Probolinggo tepatnya di desa Semampir, yang berlokasi dari RW 1- RW 6 khususnya PKL yang menjual makanan dan minuman dengan lama usaha minimal 1 tahun dan teori motivasi menggunakan teori ERG (mendeskripsikan kebutuhan eksistensi, hubungan, dan pertumbuhan) dan kinerja yaitu mengenai tingkat penjualan dan tingkat pendapatan.

D. Tujuan Penelitian

Setiap kegiatan selalu mengandung maksud dan tujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh motivasi dan kemampuan berwirausaha terhadap kinerja usaha pedagang kaki lima:

1. Untuk mendeskripsikan bagaimana motivasi dan kemampuan berwirausaha pada kinerja pedagang kaki lima di Semampir Kraksaan.

2. Untuk mendeskripsikan kinerja usaha terhadap pedagang kaki lima di Semampir Kraksaan.
3. Untuk menganalisis motivasi dan kemampuan berwirausaha berpengaruh terhadap kinerja usaha pedagang kaki lima di Semampir Kraksaan.
4. Untuk menganalisis motivasi dan kemampuan berwirausaha, manakah yang berpengaruh dominan terhadap kinerja usaha pedagang kaki lima di Semampir Kraksaan.

E. Manfaat Peneliti

Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis, diharapkan dapat memberikan manfaat atau kegunaan bagi:

1. Kegunaan operasional

- a. Bagi pedagang kaki lima

Sebagai bahan masukan dan evaluasi bagi pedagang kaki lima, sehingga dapat bermanfaat bagi kemajuan usahanya itu sendiri dimasa yang akan datang.

- b. Bagi pihak yang membutuhkan informasi mengenai kinerja usaha PKL.

Memberikan informasi mengenai pengaruh motivasi dan kemampuan berwirausah terhadap kinerja usaha pedagang kaki lima.

2. Kegunaan Pengembangan Ilmu

- a. Peneliti lain

Berguna sebagai bahan acuan dan juga pengetahuan tentang pengaruh motivasi dan kemampuan berwirausaha terhadap kinerja suatu usaha.