

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam era globalisasi salah satunya ditandai dengan semakin berkembangnya berbagai bidang usaha termasuk industri kecil dan menengah. Salah satu sektor yang menunjang perekonomian di Indonesia berasal dari sektor Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) karena melalui sektor inilah semua aspek yang berkaitan dengan pola kehidupan manusia bersumber, mulai dari sektor konsumsi, pangan, fashion, fotografer dan kesenian.

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 di daerah pedesaan dan bagi keluarga berpendapatan rendah, tidak dapat diingkari betapa pentingnya UMKM bagi pembangunan ekonomi nasional sekaligus juga berperan sebagai motor penggerak yang sangat krusial bagi komunitas lokal. Salah satu langkah dalam mendukung tercapainya pembangunan nasional adalah pemberdayaan masyarakat melalui usaha kecil dan menengah (UKM). Pemberdayaan UKM di tengah arus globalisasi dan tingginya persaingan membuat UKM harus mampu menghadapi tantangan global seperti meningkatkan inovasi produk dan jasa, pengembangan sumber daya manusia dan teknologi, serta perluasan area pemasaran.

Wirausaha yang mengikuti pelatihan memiliki kemampuan dan keahlian dalam bidang manajemen (*management skill*) dibandingkan dengan wirausaha yang tidak mengikuti pelatihan. Pada dasarnya ketidakberhasilan UKM untuk berkembang bukan hanya disebabkan oleh kendala modal usaha. Tetapi banyak faktor penyebabnya bisa diperoleh melalui berbagai program

pelatihan dan pendampingan. Berdasarkan permasalahan tersebut diperlukan motivasi dalam mengembangkan sebuah usaha yang telah diciptakan selain dari sebuah tuntutan untuk dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Menurut teori hierarki yang dikembangkan Abraham H. Maslow dalam (Sutrisno, 2012) individu dalam memenuhi kebutuhan hidup didasarkan pada motivasi berdasarkan klasifikasi kebutuhan. Kebutuhan untuk mempertahankan hidup, maka mendorong orang untuk mengerjakan suatu pekerjaan, karena dengan bekerja akan mendapatkan imbalan yang akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Motivasi merupakan proses keterkaitan antara usaha dan salah satu pendorong tumbuh kembangnya jiwa wirausaha. Motivasi berkaitan dengan sebuah keinginan dan minat dari dalam diri untuk melakukan sesuatu, jika seseorang yang termotivasi dapat menumbuhkan kreatifitas dan inovasi.

Wirausahawan melihat potensi yang dilihat kebanyakan orang sebagai masalah atau bahkan yang tidak dipikirkan sama sekali oleh kebanyakan orang, wirausahawan lebih tertarik mencari dan memanfaatkan peluang. Memiliki perusahaan sendiri memberikan kebebasan dan peluang bagi para wirausahawan untuk mencapai apa yang penting baginya. Para wirausahawan ingin (mencoba memenangkan) hidup mereka, dan mereka menggunakan bisnis mereka untuk mewujudkan keinginan mereka. Kesepakatan bisnis berdasarkan kepercayaan dan saling menghormati adalah ciri perusahaan kecil. Para pemilik perusahaan kecil menyukai kepercayaan dan pengakuan yang diterima dari pelanggan yang telah mereka layani dengan setia selama bertahun-tahun.

Menurut Zimmerer dalam (Kasmir, 2014) mengartikan kewirausahaan sebagai suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha). Pelaku usaha yang telah memiliki motivasi dalam menjalankan usaha akan mampu berpikir inovatif serta memiliki semangat dalam mengembangkan

usaha yang dirintis. Inovasi sebagai keberhasilan ekonomi berkat adanya pengenalan cara baru atau kombinasi baru dari cara-cara lama dalam mentransformasi input menjadi output (teknologi) yang menghasilkan perubahan besar dan drastis dalam perbandingan antara nilai guna yang dipersiapkan oleh konsumen atas manfaat suatu produk (barang atau jasa) dan harga yang ditetapkan oleh produsen.

Keberhasilan usaha adalah tujuan utama dari sebuah perusahaan atau bisnis yang segala aktivitas di dalamnya ditunjukkan untuk mencapai suatu keberhasilan atau kesuksesan. Dalam pengertian umum, keberhasilan menunjukkan suatu keadaan yang lebih baik atau unggul dari pada masa sebelumnya. Keberhasilan usaha dapat dilihat dari suatu keadaan yang menggambarkan lebih dari pada yang lainnya yang sederajat kelasnya. Kemampuan untuk belajar dari pengalaman baru membuat pengusaha mendapatkan umpan balik yang dapat digunakan untuk memperbaiki produk bahkan mengembangkan usaha (segal dkk, dalam Bahri, 2019).

Pasar tradisional merupakan institusi ekonomi yang berperan dalam pertukaran jual beli barang yang dilakukan oleh pembeli atau pedagang. Harapan pedagang adalah menawarkan barang yang dijual sehingga menerima imbalan berupa uang. Pedagang dan pembeli melakukan tawar menawar hingga terjadi kesepakatan harga. Pedagang dapat diartikan sebagai orang yang menawarkan barang dagangannya yang tidak diproduksi sendiri untuk memperoleh keuntungan. Pedagang tradisional pasar sayur merupakan pedagang yang menjual sayur yang dibeli dari pemasok untuk di jual kembali.

Di pasar Parit II terdapat berbagai macam pedagang yang menjual berbagai kebutuhan rumah tangga, seperti pedagang sayur, pedagang ikan dan lain lain. Jika dilihat dari jumlah pedagang yang berada di pasar Parit II memiliki peranan besar terhadap kegiatan pasar karena mereka memiliki peran sebagai pedagang sayur, pedagang ikan, pedagang daging ayam, pedagang

pakaian, pedagang beras, pedagang kelontong, pedandang telur, dan pedagang lain-lainnya. Pedagang yang biasanya berdagang di pasar Parit II merupakan pedagang yang membeli barang dagangan dari pemasok luar daerah untuk di jual kembali. Pedagang yang berjualan merupakan warga setempat yang rumahnya strategis sebagai lapak untuk berjualan. Sebagian besar mata pencaharian di pasar Parit II. Untuk memenuhi kebutuhan pasar atau masyarakat yang jaraknya jauh dari pasar maka dibentuklah pasar Parit II yang mayoritas berdagang adalah wanita.

Kebutuhan sayur-mayur di pasar tradisional Kuala Tungkal, Kabupaten Tanjung Jabung Barat, sebagian besar dipasok dari luar daerah hanya beberapa kecamatan di Tanjung Jabung Barat yang menyuplay sayur-mayur kepasar-pasar kuala tungkal yakni Seberang Kota, ParitPudin (Bram Itam) dan Pangkal Babu, hanya saja belum terpenuhi, sebagian besar sayur di kota Tungkal di datangkan dari kota Jambi. Sebagai seorang wirausaha pemula maupun pengusaha muda didalam dunia bisnis tidak terlepas dari inspirasi serta motivasi yang menjadikan mereka untuk terus melangkah tanpa henti. Trik paling ampuh dengan gaya yang berbeda-beda setiap orang dalam meraih kesuksesan adalah hak pribadi yang tidak bisa diganggu oleh siapapun. Namun, tidak jarang orang yang tengah berusaha hampir mencapai keberhasilan merasa lelah dan putus asa, sehingga usaha yang sudah dirintis dalam waktu lama mengalami kerugian dan gulung tikar. Sukses adalah dambaan siapapun tidak mungkin dapat diraih tanpa didukung keseriusan serta fokus terhadap apa yang dibangun. Banyak pengusaha yang tidak mencapai keberhasilan dengan baik karena kurang bisa mengatur keuangan dengan baik. Maka dari itu, sebagai wirausaha harus memiliki pengetahuan yang baik dalam mengatur keuangan usaha dalam berbisnis. Usaha dagang sangat cocok dilakukan karena barang yang cepat bermanfaat bagi penggunanya.

Fenomena dari penelitian ini dapat dilihat berdasarkan keterangan di atas sesuai dari observasi awal yang dilakukan pada 57 responden tentang motivasi terhadap keberhasilan usaha

para pedagang. Diantara hasil observasi motivasi pada pedagang di pasar parit II Kuala Tungkal Jambi dapat diketahui sebagai berikut :

1. Sebanyak 36 responden merasa belum sepenuhnya memiliki motivasi yang mendorong untuk berjualan, sehingga masih banyak yang menjawab kurangnya motivasi yang dimiliki pedagang di Pasar Parit II Kuala Tungkal Jambi.
2. Terdapat 42 responden menyatakan bahwa belum mengetahui ukuran dari keberhasilan usaha yang menjadikan pedagang dapat menentukan tingkat keberhasilan yang harus dicapai oleh pedagang di Pasar Parit II Kuala Tungkal Jambi.

Observasi awal ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana keputusan masyarakat menjadi pedagang melalui usaha berjualan yang terbangun dari sisi motivasi yang dimiliki oleh para pedagang sehingga dapat terdeteksi secara ilmiah.

Hasil observasi ini sebagaimana yang telah dikemukakan oleh Wiwit Sholeha Putri (2020) yang berjudul “*Pengaruh Motivasi Dan Inovasi Terhadap Keberhasilan Usaha Batik Jambi Di Seberang Kota Jambi*”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi dan inovasi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha cara uji parsial variabel yang berpengaruh paling dominan adalah variabel motivasi.

Sejalan dengan penelitian Suci Nur Septia Rosani (2019) yang berjudul “*Pengaruh motivasi dan inovasi terhadap keberhasilan usaha batik Jambi di Kecamatan Pelayangan dan Danau Teluk*”. Penelitian ini menunjukkan hasil bahwa ini secara simultan dan parsial motivasi dan inovasi berpengaruh positif signifikan terhadap keberhasilan usaha batik Jambi di Kecamatan Pelayangan dan Danau Teluk Kota Jambi.

Penelitian ini juga di dukung oleh peneliti-peneliti sebelumnya antara lain penelitian seperti “*pengaruh faktor-faktor keberhasilan usaha pada keberhasillan usaha mikro dalam berwirausaha*

di kota Jambi” yang telah dilakukan oleh Yosi Fadhillah (2019) hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor kemampuan dan kemauan tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha, faktor tekak yang kuat dan kerja keras berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha, dan faktor kesempatan dan peluang tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Berdasarkan *phenomena gap* dan *research gap* yang telah diuraikan diatas, teori motivasi terhadap keberhasilan usaha yang dikemukakan oleh Wiwit Sholeha Putri dan Suci Nur Septia Rosani berbeda hasil kesimpulan dari penelitian yang dilakukan oleh Yosi Fadhillah, hasil peneliti menganggap bahwa variabel motivasi dapat dijadikan sebagai variabel independent untuk mempengaruhi keberhasilan usaha. Sehingga peneliti berminat untuk meneliti kembali dari pengaruh motivasi terhadap keberhasilan usaha dikarenakan hasil penelitian terdahulu belum menunjukkan hasil yang konsisten.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan dan dengan penjelasan teori dan rasa ingin mengetahui secara lebih lanjut mengenai pengaruh motivasi, inovasi dan karakteristik wirausaha terhadap keberhasilan usaha, maka penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “*Pengaruh Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Para Pedagang Di Pasar Parit II Kuala Tungkal Jambi*”.

1.2 Rumusan Masalah

Dalam penelitian ini dapat dirumuskan pada suatu rumusan masalah berikut ini :

1. Bagaimana gambaran motivasi dan keberhasilan usaha para pedagang di Pasar Parit II Kuala Tungkal Jambi?
2. Bagaimana pengaruh motivasi terhadap keberhasilan usaha para pedagang di Pasar Parit II Kuala Tungkal Jambi?

1.3 Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini dapat diketahui sebagai tujuan penelitian diantaranya adalah berikut ini :

1. Untuk menjelaskan gambaran motivasi dan keberhasilan usaha para pedagang di Pasar Parit II Kuala Tungkal Jambi.
2. Untuk menguji dan menganalisis secara empiris pengaruh motivasi terhadap keberhasilan usaha para pedagang di Pasar Parit II Kuala Tungkal Jambi.

1.4 Manfaat penelitian

Dalam penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat, baik kepada akademis maupun kepada praktisi.

1. Bagi Akademis.

Sebagai bahan referensi bagi penelitian selanjutnya terutama mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jambi yang berminat melakukan penelitian tentang pengaruh motivasi terhadap keberhasilan usaha para pedagang di Pasar Parit II Kuala Tungkal Jambi dalam ruang lingkup yang berbeda.

2. Secara Praktisi.

Memberikan sumbangsih pemikiran dan wawasan tentang pendapatan terhadap pola konsumsi khususnya motivasi terhadap keberhasilan usaha para pedagang di Pasar Parit II Kuala Tungkal Jambi dan bahan masukan serta informasi bagi pihak-pihak yang berkompeten dalam hal ini dengan tujuan sebagai acuan dalam pengambilan keputusan.