

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan negara kepulauan terbesar di dunia dengan 17.000 lebih pulau yang terbesar dari Sabang sampai Merauke. Yang mana terdapat suku dan sumber daya alam yang berbeda-beda. Hal ini menyebabkan keberagaman dari segala segi. Baik dari segi pakaian, bahasa, gaya hidup, dan kuliner. Dengan potensi tersebut para pelaku usaha kreatif mulai mencoba memanfaatkan sumber daya yang ada untuk dijadikan peluang yang mendatangkan laba. Hal ini ditandai dengan berkembang pesatnya UMKM yang ada di Indonesia. Hal ini juga memiliki banyak dampak positif salah satunya dengan banyaknya UMKM yang tercipta, maka akan semakin banyak lapangan kerja yang terbuka bagi masyarakat. Hal tentunya akan mengurangi angka pengangguran di suatu daerah.

Seiringnya perkembangan zaman yang semakin pesat ini, banyaknya pesaing dalam bidang kerajinan mebel yang sangat tinggi, mulai dari toko pinggir jalan yang sering kita sebut sebagai toko pengrajin kayu hingga usaha *furniture* (mebel) besar sekalipun. Masing-masing menawarkan berbagai macam keunikan *design* yang mempunyai ciri khas tersendiri dari toko pengrajin kayu ataupun usaha *furniture* (mebel) besar itu sendiri.

Berdasarkan data BPS kabupaten atau kota provinsi Jambi tahun 2021 menyebutkan bahwa terdapat 2.474 usaha kecil menengah di kabupaten Batanghari, yang sebagian nya merupakan usaha manufaktur. Dari hal tersebut Kecamatan Mersam yang merupakan salah satu dari delapan kecamatan yang ada di kabupaten Batanghari maka dapat disimpulkan akan ada seperdelapan dari 2.474 UMKM manufaktur yang ada di Kecamatan Mersam. Mebel merupakan salah satu dari usaha manufaktur, menurut kamus besar bahasa Indonesia mebel merupakan perabot yang diperlukan, berguna atau disukai seperti barang yang dapat dipindahkan, digunakan dalam melengkapi keperluan rumah.

Gambar 1.1 Data BPS Kabupaten Atau Kota Provinsi Jambi Tahun 2021

No	Kab/Kota	Banyak nya Usaha	Tenaga Kerja (Orang)			Pendapatan (000 Rp)	Pengeluara (000 Rp)	Balas Jasa Pekerja (000 Rp)
			Dibayar	Tidak Dibayar	Jumlah			
	1	2	3	4	5	6	7	8
01.	Kerinci	2.381	999	2.826	1.765	394.769.129	275.991.410	19.530.684
02.	Merangin	2.058	901	2.840	1.751	203.205.451	104.254.208	20.059.381
03.	Sarolangun	3.206	4.640	3.912	8.552	569.552.670	291.632.371	102.114.678
04.	Batanghari	2.474	775	3.682	4.457	384.681.270	268.098.140	21.472.098
05.	Muaro Jambi	2.392	2.621	2.788	4.404	242.644.989	116.443.836	29.346.571
06.	Tanjabtlim	2.127	307	2.367	2.474	79.362.976	38.110.176	4.536.714
07.	Tanjabbar	3.395	453	4.819	5.272	209.396.285	113.373.930	6.879.851
08.	Tebo	2.236	1.421	3.579	5.000	283.705.409	160.673.883	34.421.703
09.	Bungo	2.032	1.436	3.056	4.092	257.530.838	115.284.875	34.109.588
10.	Jambi	5.570	3.870	7.908	11.778	764.113.938	407.351.838	98.922.755
11.	Sungai Penuh	1.513	1.182	2.099	3.221	378.529.395	242.932.358	28.838.646
	Jumlah	29.384	17.355	39.851	57.166	1.767.472.290	2.133.447.0	400.232.668

25

Para pelaku bisnis juga harus tanggap dalam membaca peluang usaha yang ada di pasaran, salah satunya yaitu persaingan usaha mebel. Bisnis pada bidang kerajinan mebel menjadi salah satu bisnis kerajinan yang cukup banyak dicoba dan diminati oleh pengelola usaha. Agar suatu usaha dapat berjalan, berkembang dan diminati serta cenderung disukai oleh konsumen. Maka dari itu seorang wirausaha perlu melakukan sebuah terobosan baru (Inovasi) terhadap usaha yang sedang dijalankan. Sehingga mendapat laba yang besar, maka dari itu dibutuhkan inovasi di dalam suatu usaha bisnis agar dapat bersaing di bidang usahanya, inovasi sendiri mengandung arti yaitu proses mental yang melibatkan pemunculan gagasan atau konsep baru antara gagasan dan konsep yang sudah ada, dalam arti lain kreativitas ini memunculkan ide – ide baru untuk kemajuan usaha atau bisnis yang sedang dijalankan.

Berdasarkan data yang diperoleh dari survei peneliti dalam kawasan daerah Kecamatan Mersam mengenai jumlah kerajinan kayu yang ada di Kecamatan Mersam yakni sebagai berikut:

Tabel 1.1 Data Jumlah Kerajinan Kayu (Mebel) di Kecamatan Mersam

No	Jenis Kerajinan Kayu	Tempat	Jumlah
1.	Mebel	Sengkati Kecil	2
2.	Aneka Perabot	Sengkati Mudo	2
3.	Aneka Perabot	Benteng Rendah	2
4.	Furniture	Kembang Paseban	2
5.	Mebel	Kembang Tanjung	2
6.	Mebel	Pematang Gadung	2
7.	Aneka Perabot	Sungai Puar	2
8.	Aneka Perabot	Tanjung Putra	2
9.	Aneka Perabot	Rantau Gedang	2
10.	Mebel	Simpang Rantau Gedang	5
11.	Mebel	Teluk Melintang	2
12.	Mebel	Sengkati Baru	2
13.	Mebel	Tapah Sari	2
14.	Konsen dan Furniture	Mersam	5
15.	Aneka Perabot	Bukit Harapan	2
16.	Aneka Perabot	Belanti Jaya	2
17.	Konsen	Bukit Kemuning	2
18.	Aneka Perabot	Sengkati Gedang	2
Total			42

Sumber : (Diolah,2023).

Dari data diatas diketahui bahwa jumlah pengusaha mebel/*furniture* yang ada di Kecamatan Mersam berjumlah 42 usaha. Dari observasi langsung peneliti di lapangan dengan 42 pelaku usaha tersebut terdapat permasalahan-permasalahan pada usaha mebel salah satunya seperti kurangnya Inovasi yang diakibatkan kurangnya kreativitas pegawai yang terlatih di lapangan.

Tabel 1.2 Hasil Wawancara Awal

No.	Permasalahan Yang Dihadapi	Jumlah
1.	Lokasi Usaha	10
2.	Kurangnya Kreativitas dalam Inovasi	14
3.	Sumber Dana	5
4.	Kelegalan Bahan Baku	5
5.	Harga yang terlalu tinggi	8

Sumber : (Diolah,2023).

Dari hasil wawancara awal yang dilakukan kepada 42 pelaku usaha mebel, terdapat beberapa pokok permasalahan yang kompleks mengenai kurangnya kreativitas dalam inovasi pada usaha mebel.

Pesatnya tingkat persaingan pada usaha mebel di Kecamatan Mersam ini mengakibatkan para pelaku usaha haruslah meningkatkan kreaktivitas dalam berinovasi pada usaha mebel mereka jalani. Hal ini menghindari kejenuhan konsumen dengan produk yang belum berkembang sesuai perkembangan zaman.

Rendahnya pelaku usaha mebel yang mengizinkan *custom* dari konsumen menjadi permasalahan yang sering terjadi. Persaingan pada usaha ini tentulah dilakukan untuk mendapatkan pelanggan yang ramai, dan juga agar mendapatkan pesanan yang tinggi sehingga dapat meningkatkan pendapatan sehingga jauh dari kata gulung tikar.

Semakin bervariasi keunggulan yang ditawarkan pengelola usaha mebel pada suatu produk perabot atau *furniture* dipasaran, maka hal tersebut akan mendorong konsumen untuk lebih pintar dan lebih cermat lagi dalam memilih toko usaha mebel mana yang akan dikunjungi selanjutnya. Karena pada umumnya selain dari kualitas kayu dan hasil *design* produk yang ditunjukkan oleh masing-masing pengelola usaha, ada yang lebih penting lagi seperti inovasi, dan harga dari usaha mebel seringkali menjadi faktor yang berpengaruh terhadap keberhasilan sebuah usaha mebel itu sendiri. Seperti inovasi produk dapat menciptakan sesuatu yang baru untuk meningkatkan kualitas produk dengan keinginan konsumen dan dapat mempertahankan keunggulan bersaing (Juliani, 2023).

Karena kebanyakan dari konsumen beranggapan bahwa lokasi, inovasi, serta harga dari suatu tempat usaha akan menentukan alasan bagi konsumen akan tetap tinggal (berlangganan) atau tidak lagi untuk kedepannya. Konsumen beranggapan bahwa harga dan inovasi yang baik di mebel akan lebih bagus dan lebih dapat dipertimbangkan.

Harga dan inovasi yang baik di usaha mebel, konsumen dapat dengan mudah untuk membedakan karakteristik dari tiap-tiap produk yang bermunculan di pasaran. Dimana ketika harga terlalu tinggi akan mengurangi penjualan, tetapi harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan bisnis. Begitu pula dengan memilih lokasi yang baik karena beberapa alasan. Pertama, lokasi merupakan komitmen daya jangka panjang yang dapat mengurangi fleksibilitas bisnis dimasa depan. Kedua, lokasi akan mempengaruhi pertumbuhan di masa depan, sehingga lokasi dipilih harus memiliki kemampuan untuk tumbuh dari segi ekonomi sehingga bisnis dapat bertahan (Haimda,dkk., 2023).

Harga dan inovasi yang baik di mebel adalah suatu faktor yang menjadi pengaruh dalam keberhasilan usaha. Pengaruh lokasi, harga dan inovasi suatu

usaha berhubungan dengan keyakinan dan preferensi konsumen terhadap suatu tempat usaha. Konsumen yang memiliki citra positif terhadap suatu tempat usaha tertentu akan lebih memungkinkan konsumen tersebut untuk melakukan pembelian ulang atau menjadi berlangganan. Pembelian ulang ini adalah suatu bentuk keberhasilan dari suatu usaha.

Inovasi yang berkaitan dengan input dapat diartikan sebagai pola-pola pemikiran atau ide manusia yang disumbangkan pada temuan terbaru. Sejalan dengan pengertian diatas, masih ada inovasi dari salah satu pelaku usaha mebel yang disumbangkannya seperti inovasi yang mempertahankan konsistensi kenyamanan konsumen dan inovasi menciptakan kegiatan daur ulang sisa sampah dengan mengajak produsen tidak membuang ampas sampah kayu dan sisa kayu yang nantinya hal ini akan didaur ulang untuk pupuk kompos atau dijadikan briket arang yang bisa mendatangkan pemasukan kembali. Hal ini bentuk inovasi agar pelaku usaha mebel bisa mempertahankan konsumen dan mengajak konsumen untuk melakukan hal baik ketika membeli *furniture*. Berikut tabel hasil survei awal yang dilakukan peneliti terhadap 13 responden yaitu para pelanggan dari salah satu usaha mebel ini.

Tabel 1.3 Data Kuisisioner Pelanggan Inovasi

No	Pertanyaan	Jawaban			
		Ya		Tidak	
1	Apakah anda dapat memilih produk yang anda inginkan apabila ingin memesan di usaha mebel ini?	12	92,3%	1	7,7%
2	Apakah selalu terdapat <i>design</i> baru pada usaha mebel selama anda membeli produknya?	4	30,8%	9	69,2%
Inovasi Produk (Rata-rata Jawaban)		16	61,5%	10	38,45%

Sumber: diolah (2023).

Berdasarkan tabel survei awal tentang inovasi produk usaha mebel, dapat dilihat bahwa persentase implementasi inovasi produk yang dilakukan usaha mebel lebih besar kearah bagusnya inovasi yang diciptakan daripada sebaliknya. Rata-rata jawaban responden menyatakan bahwa 61,5% usaha mebel sudah berinovasi, namun masih terdapat 38,45% yang berpendapat berbeda dan patut untuk dilakukan analisa lebih lanjut agar dapat mengetahui faktor yang menciptakan keberhasilan bagi usaha mebel.

Usaha mebel memilih lokasi yang strategis dimana target pasaran adalah masyarakat umum dan lokasi yang diambil ditengah-tengah masyarakat yang padat sebagai pusat target tersebut. Selain itu harga, harga adalah jumlah nilai

yang harus dibayar konsumen demi mendapatkan keuntungan dari sebuah produk barang atau jasa (Untoro,2010). Berikut diagram awal yang dilakukan peneliti terhadap 13 responden yaitu para pelanggan dari usaha mebel ini.

Tabel 1.4 Data Kuisioner Pelanggan Lokasi Usaha

No	Pertanyaan	Jawaban			
		Ya		Tidak	
1	Apakah lokasi usaha mebel menyediakan lahan parkir yang memadai dan aman?	11	84,6%	2	15,4%
2	Apakah lokasi usaha mebel dapat mudah dijangkau?	13	100%	0	0%
Lokasi Usaha (Rata-rata Jawaban)		24	92,3%	2	15,4%

Sumber: diolah (2023).

Berdasarkan tabel survei awal tentang lokasi usaha mebel, dapat dilihat bahwa persentase implementasi lokasi usaha yang dilakukan usaha mebel lebih besar kearah bagusnya penempatan lokasi yang dipilih daripada sebaliknya. Rata-rata jawaban responden menyatakan bahwa 92,3% usaha mebel sudah tepat memilih lokasi, namun masih terdapat 15,4% yang berpendapat berbeda dan patut untuk dilakukan analisa lebih lanjut agar dapat mengetahui faktor yang menciptakan keberhasilan bagi usaha mebel.

Harga yang ditawarkan oleh usaha mebel merupakan harga yang relatif dapat dijangkau oleh masyarakat menengah ke atas, hingga masyarakat umum. Harga yang dikenakan berkisar Rp50.000,00–Rp25.000.000,00 rupiah. Dimana harga disini termasuk harga yang sebanding dengan kualitas produk yang disediakan. Berikut tabel survei awal yang dilakukan peneliti terhadap 13 responden yaitu para pelanggan dari usaha mebel ini.

Tabel 1.5 Data Kuisioner Pelanggan Harga Produk

No	Pertanyaan	Jawaban			
		Ya		Tidak	
1	Harga yang ditawarkan apakah sesuai dengan kualitas produk yang di sediakan?	11	84,6%	2	15,4%
2	Harga produk usaha mebel lebih mahal dari usaha mebel disekitarnya?	5	38,5%	8	61,5%
Harga Produk (Rata-rata Jawaban)		16	61,5%	10	38,45%

Sumber: diolah (2023).

Berdasarkan tabel survei awal tentang harga produk usaha mebel, dapat dilihat bahwa persentase implementasi harga produk yang dilakukan usaha mebel lebih besar kearah bagusnya penetapan harga yang dipilih daripada sebaliknya. Rata-rata jawaban responden menyatakan bahwa 61,5% usaha mebel sudah tepat menetapkan harga produk, namun masih terdapat 38,45% yang berpendapat

berbeda dan patut untuk dilakukan analisa lebih lanjut agar dapat mengetahui faktor yang menciptakan keberhasilan bagi usaha mebel.

Penelitian tentang pengaruh lokasi, harga, dan inovasi, terhadap keberhasilan usaha secara parsial sudah banyak dilakukan oleh peneliti terdahulu yakni penelitian yang dilakukan oleh Hari Susanto dengan judul yaitu Analisis Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Lokasi Usaha Dan Kreativitas Pengusaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Usaha Kecil Menengah (UMKM) (Studi Kasus Usaha-Usaha Kecil Menengah Di Sampit) dimana dalam penelitian yang dilakukan Hari Susanto ini menunjukkan bahwa secara simultan pengetahuan kewirausahaan, lokasi usaha dan kreativitas pengusaha mempunyai pengaruh yang sangat signifikan terhadap keberhasilan usaha. Akan tetapi, penelitian yang dilakukan ini memiliki perbedaan antara lain menggabungkan 4 variabel sekaligus yaitu lokasi, harga, inovasi, dan keberhasilan serta lokasi penelitian di usaha mebel kecamatan mersam yang belum pernah dilakukan sebelumnya.

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dipaparkan, maka peneliti ingin mengkaji lebih lanjut dengan mengambil judul “**Pengaruh Lokasi, Harga, dan Inovasi Terhadap Keberhasilan Usaha Mebel Di Kecamatan Mersam**”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut :

1. Apakah Lokasi berpengaruh secara parsial terhadap keberhasilan usaha Mebel Di Kecamatan Mersam?
2. Apakah Harga berpengaruh secara parsial terhadap keberhasilan usaha Mebel Di Kecamatan Mersam?
3. Apakah Inovasi berpengaruh secara parsial terhadap keberhasilan usaha Mebel Di Kecamatan Mersam?
4. Apakah Lokasi, Harga, dan Inovasi berpengaruh secara simultan terhadap keberhasilan usaha Mebel Di Kecamatan Mersam?

1.3. Tujuan Pengembangan

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan penelitian antara lain:

1. Menganalisis pengaruh lokasi secara parsial terhadap keberhasilan usaha mebel di Kecamatan Mersam.
2. Menganalisis pengaruh harga secara parsial terhadap keberhasilan usaha mebel di Kecamatan Mersam.
3. Menganalisis pengaruh inovasi secara parsial terhadap keberhasilan usaha mebel di Kecamatan Mersam.
4. Menganalisis pengaruh lokasi, harga, dan inovasi secara simultan terhadap keberhasilan usaha mebel di Kecamatan Mersam.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian mempunyai manfaat antara lain:

1. Secara Akademisi
 - a. Pengembangan model keberhasilan usaha dari aspek lokasi, harga, dan inovasi produk
 - b. Memperluas wawasan akademik serta teori strategi keberhasilan usaha
 - c. Peneliti selanjutnya yang ingin meneliti mengenai keberhasilan usaha
2. Secara Praktis
 - a. Diharapkan dapat lebih meningkatkan implementasi strategi inovasi produk yang mereka miliki untuk dapat mempertahankan konsumen mereka dalam persaingan yang ada dan mampu memperbaiki pelayanan harga, lokasi, dan pelayanan.
 - b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu dalam memberikan masukan pengusaha mebel di kecamatan Mersam agar memberikan serta meningkatkan inovasi, membantu bagaimana menentukan lokasi yang terbaik dan strategis, serta membantu mematokkan harga sesuai kualitas dan indikator harga itu sendiri.