

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Tantangan dalam mewujudkan pembangunan di bidang ekonomi pada masa depan semakin berat, terutama dalam mewujudkan dunia usaha yang tangguh dan kuat guna memperkokoh struktur perekonomian nasional. Sesuai amanat konstitusi Undang-Undang Dasar 1945, bahwa perekonomian harus disusun berdasarkan azas kekeluargaan, maka yang diutamakan adalah kemakmuran orang-orang. Oleh sebab itu, kekuatan ekonomi yang ada di masyarakat harus terus dikembangkan dan saling melengkapi.

Sejalan dengan kemajuan-kemajuan yang dicapai di sektor industri nasional maupun pada tingkat regional, perkembangan industri kecil di Kota Jakarta telah mengalami kemajuan yang sangat baik. Hal ini tercermin dalam peningkatan jumlah unit usaha, tenaga kerja, nilai investasi, nilai produksi dan nilai tambah yang dihasilkan serta semakin perkembangnya jenis dan produk industri di daerah ini.

Usaha industri kecil dan menengah yang ada, biasanya mengalami berbagai hambatan dalam menghasilkan volume produksi, sehingga pendapatan dari industri kecil juga menjadi rendah. Disamping itu industri kecil harus bersaing dengan industri lainnya yang berskala besar maupun menengah. Hal ini menyebabkan terjadinya suatu persaingan yang tidak sehat. Industri yang besar memiliki modal besar dan teknologi canggih akan lebih

mudah berkembang dibanding dengan industri kecil yang memiliki modal minimum dan teknologi yang terbatas.

Dengan semakin berkembangnya perusahaan - perusahaan industri, pendapatan masyarakat terus meningkat. Oleh karena itu, agar industri kecil dapat berkembang, maka hendaknya dilakukan kerja sama antara industri kecil, menengah dan besar. Usaha kerja sama yang dilakukan baik sesama industri kecil, menengah dan besar harus tetap diupayakan agar semakin meningkat. Hal ini akan dapat dilakukan dengan cara industri besar membantu pemasaran hasil industri kecil atau dengan cara memasok bantuan berupa bahan baku dan bahan pembantu serta alat-alat untuk meningkatkan produksi.

Pembinaan terhadap pengusaha industri kecil juga diarahkan pada masalah harga dan peningkatan kualitas produksi. Salah satu bentuk pembinaannya berupa Konsultasi Peningkatan Mutu yang mencakup beberapa aspek dalam kegiatan dalam kegiatan produksi antara lain proses produksi, pemasaran, permodalan, kualitas perhitungan harga pokok serta administrasi pembukuan sederhana.

Kegiatan produksi tidak akan terwujud dan terlaksana tanpa adanya alat atau benda yang digunakan untuk memproduksi suatu barang. Dalam kegiatan produksi dibutuhkan tempat untuk produksi, peralatan produksi dan orang yang melakukan produksi.

Sukirno dan Adiningsih menyatakan bahwa, tingkat produksi suatu barang tergantung pada jumlah modal, jumlah tenaga kerja, jumlah kekayaan alam, pengetahuan tentang usaha dan tingkat teknologi yang digunakan.¹

Benda-benda atau alat-alat yang digunakan untuk terselenggaranya proses produksi disebut faktor-faktor produksi. Jadi faktor produksi adalah setiap benda atau alat yang digunakan untuk menciptakan, menghasilkan benda atau jasa. Faktor-faktor produksi disebut juga sumber daya ekonomi, atau alat produksi yang meliputi faktor produksi alam, faktor produksi tenaga kerja, faktor produksi modal dan faktor produksi keterampilan.

Kenyataan ketangguhan para pengusaha kecil, dalam menghadapi krisis ekonomi tidak serta merta membuat mereka dapat lebih mudah untuk berkembang. Banyak faktor yang menyebabkan mereka sulit untuk berkembang menjadi lebih besar. Kendala dalam hal permodalan dipercaya merupakan faktor dominan yang selalu menghambat mereka. Kita mengetahui bersama pengusaha kecil biasanya menjalankan usahanya dengan modal sendiri dalam arti modal milik pribadi yang relatif kecil. Untuk mengatasi kendala ini mereka biasanya mengajukan kredit ke bank-bank yang ada. Akan tetapi berbagai proses peminjaman yang berbelit-belit, suku bunga kredit yang terlalu tinggi dan prinsip kehati-hatian bank yang deskriminatif terhadap mereka membuat pengusaha kecil enggan untuk berurusan dengan lembaga keuangan ini.

Dilihat dari sisi manajemen, pengusaha kecil masih memiliki kelemahan dalam hal manajerial. Kegiatan usaha yang dilakukan sering tanpa

¹ Asnawi, Robert. 2002. *Analisis Fungsi Produksi Usaha Tani Ubi Kayu dan Industri Tepung Tapioka Rakyat di Provinsi Lampung*. BBP2TP, Litbang.Deptan.go.id (diakses 11 September 2011)

perencanaan yang matang, pembagian kerja yang tidak jelas, dan pengawasan yang lemah. Begitu pula dalam hal administrasi dimana pembukuan belum mendapat perhatian yang serius. Selain itu juga sulit untuk membedakan mana modal yang menjadi milik perusahaan dan dimana modal yang dimiliki oleh pengusaha. Oleh karenanya seringkali terjadi penyalahgunaan modal oleh pengusaha sendiri untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-harinya.

Setiap pengusaha kecil mempunyai tujuan akhir yaitu, memperoleh keuntungan atau laba sebagai pendukung di dalam kegiatan usaha. Dengan laba yang besar, modal yang dimiliki perusahaan pun akan bertambah dan kelancaran produksi akan lebih baik karena didukung oleh perputaran modal yang baik pula. Salah satu unsur yang sangat berperan dalam peningkatan laba adalah besarnya produksi barang, atau diukur dari volume produksinya. Hal tersebut senada dengan pendapat Swastha bahwa perusahaan umumnya memiliki tiga tujuan, yaitu: (1) mencapai volume produksi tertentu, (2) mendapatkan laba tertentu, dan (3) menunjang pertumbuhan perusahaan.²

Ditengah segala keterbatasan itu, pengusaha kecil sekarang harus menghadapi persaingan yang cukup ketat. Persaingan biasanya terjadi karena banyaknya produk sejenis yang dihasilkan oleh produsen lain. Untuk itulah agar bisa tetap bertahan menghadapi persaingan ini para pengusaha kecil harus bisa menghasilkan keuntungan atau laba yang maksimal demi menjaga kelangsungan hidup usahanya. Salah satu caranya adalah dengan meningkatkan volume produksi atas barang atau produk yang dihasilkannya.

² Basu Swastha, *Manajemen Penjualan edisi 3* (Yogyakarta: BPFE, 1993), h. 80

Untuk itulah agar dapat bersaing, pengusaha harus kreatif dan inovatif dengan cara membuat produk yang ditawarkannya sedemikian rupa sehingga produk tersebut dapat menarik kepercayaan dan perhatian konsumen. Misalnya saja dengan cara membuat produk yang berkualitas. Kualitas mempunyai dimensi yang luas sehingga pengusaha perlu memilih karakter kualitas yang hendak diusung.

Struktur tenaga kerja yang bekerja di industri kecil juga masih merupakan kendala yang harus ditanggulangi. Mereka yang bekerja pada pengusaha kecil sebagian besar merupakan tenaga kerja yang tingkat pendidikannya masih rendah. Hal ini tentu saja sangat berpengaruh terhadap kuantitas dan kualitas produk yang dihasilkan. Oleh karena itulah pengadaan pelatihan dalam rangka memperbaiki mutu Sumber Daya Manusia (SDM) yang dimiliki mutlak diperlukan. Akan tetapi sekali lagi pengusaha kecil masih terbentur oleh permasalahan dana yang terbatas.

Faktor lain yang dapat mempengaruhi volume produksi adalah distribusi. Menurut Hermawan Kartajaya bahwa “sistem distribusi sangat penting, karena berkaitan dengan kebutuhan konsumen dan berpengaruh terhadap volume produksi perusahaan yang bersangkutan”.³ Sistem distribusi melengkapi kegiatan dalam pemasaran, karena penjualan akan terjadi dengan sendirinya dimana produk tersebut dibutuhkan dan dengan sistem distribusi yang tepat, diharapkan volume produksi perusahaan dapat meningkat.

Besar kecilnya produksi perusahaan dari waktu ke waktu tidaklah tetap, ada kalanya naik dan turun. Oleh karena itu untuk menjaga agar produksi

³ ³ Hermawan Kartajaya, *Marketing Plus 2000: Siasat Memenangkan Persaingan Global*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Umum, 1997), h.39

dapat menghasilkan laba. Hal ini tidak terlepas dari pengetahuan kewirausahaan dalam bidang usaha yang digeluti oleh pengusaha, karena pengetahuan kewirausahaan bagi pengusaha merupakan modal dasar untuk dapat menjalankan dan mengelola usahanya dalam meningkatkan hasil dari sumber daya yang ada. Dimana pengusaha dalam menjalankan usahanya harus memiliki pemahaman mengenai usaha apa yang akan dimasuki/ dirintis dan bagaimana lingkungan usaha yang ada, pengusaha harus mampu memiliki pemahaman tentang peran dan tanggung jawab dalam mengerjakan tugasnya dan juga pengusaha harus memiliki pemahaman mengenai manajemen dan organisasi bisnisnya. Dengan memiliki pengetahuan kewirausahaan maka pengusaha dalam menjalankan usahanya secara otomatis dapat mencapai tujuan yaitu menghasilkan keuntungan atau laba yang maksimal, yang dapat diukur melalui peningkatan volume produksinya. Semakin tinggi pengetahuan kewirausahaan yang dimiliki pengusaha maka akan semakin besar peluang bagi perusahaan untuk dapat mencapai tujuan yang akan dicapai.

Menurut Hisrich dan Peters yang dikutip oleh Buchari Alma “ Pendidikan formal dan pengalaman bisnis kecil-kecilan yang dimiliki oleh seseorang dapat menjadi potensi utama untuk menjadi wirausaha yang berhasil. Oleh sebab itu dikatakan *entrepreneur are not born, they develop.*”⁴

Primkopti merupakan wadah yang menyediakan bahan baku dalam produksi tahu dan tempe yaitu kacang kedelai. Primkopti wilayah Jakarta Timur yang berfungsi sebagai penyalur bahan baku utama pembuatan tahu

⁴ Buchari Alma, *Kewirausahaan* (Bandung: Alfabeta, 2001), h.10

tempe yakni kedelai. Para pengrajin yang menjadi anggota Primkopti melakukan pembelian kedelai di gudang kedelai Primkopti untuk digunakan sebagai bahan baku dalam proses produksi kegiatan usahanya.

Perincian jumlah anggota Primer Koperasi Tahu Tempe Indonesia wilayah Jakarta Timur yang aktif dalam pembelian kacang kedelai pada tahun 2010 adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1
Rincian Anggota Primkopti Jakarta Timur

Unit Kerja	Jumlah Anggota	Pengrajin Tempe		Keaktifan Pembelian Bahan Baku	
		Tempe	Tahu	aktif	Non aktif
Matraman	150	-	150	39	111
Jatinegara	244	200	44	144	140
Pulo Gadung	211	190	21	99	112
Kebon Pala	87	70	17	28	59
Kramat Jati	241	195	46	139	102
Jumlah	933	655	278	409	524

Sumber : Laporan pertanggungjawaban Pengurus dan Pengawas Primkopti Jakarta Timur Tahun 2010

Berdasarkan tabel di atas jumlah anggota Primkopti Jakarta Timur pada tahun 2010 berjumlah 933 anggota yang merupakan pengrajin tahu dan tempe yang tersebar di lima wilayah yaitu; Matraman, Jatinegara, Pulo Gadung, Kebon Pala, dan Kramat Jati. Pada tahun 2010 jumlah pengrajin tahu dan tempe yang non aktif dalam pembelian kedelai sebesar 524

pengrajin, jumlah ini jauh lebih banyak dibandingkan dengan jumlah pengrajin tahu dan tempe yang aktif dalam pembelian kedelai hanya sebesar 409 pengrajin. Dengan demikian banyaknya jumlah produsen tahu di kecamatan Matraman sebanyak 150 produsen, di antaranya 40 produsen tahu berada di kelurahan Utan Kayu Jakarta Timur.

Berdasarkan pengamatan di lapangan nampaknya pengusaha yang produksinya meningkat adalah pengusaha yang cukup agresif dan atraktif serta didukung motivasi berusaha yang baik, memiliki latar belakang pengetahuan kewirausahaan yang cukup baik sehingga mampu meningkatkan volume produksinya. Sementara pengusaha yang statis dan banyak berharap mendapatkan bantuan dari pihak lain, serta tidak didorong motivasi dan pengetahuan kewirausahaan yang kurang baik mengakibatkan volume produksinya cenderung menurun.

Kondisi tersebut perlu disikapi dengan baik oleh pengusaha kecil tersebut untuk tetap eksis dalam meningkatkan volume produksi guna mengembangkan perusahaannya. Oleh sebab itu, peneliti ingin mengetahui seberapa jauh pengetahuan kewirausahaan berdampak pada volume produksinya.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah sebagai berikut :

1. Apakah terdapat hubungan antara modal dengan volume produksi tahu anggota Primkopti Jakarta Timur ?

2. Apakah terdapat hubungan antara strategi promosi dengan volume produksi tahu anggota Primkopti Jakarta Timur ?
3. Apakah terdapat hubungan antara distribusi dengan volume produksi tahu anggota Primkopti Jakarta Timur ?
4. Apakah terdapat hubungan antara ketrampilan tenaga kerja dengan volume produksi tahu anggota Primkopti Jakarta Timur ?
5. Apakah terdapat hubungan antara pengetahuan kewirausahaan dengan volume produksi tahu anggota Primkopti Jakarta Timur ?

C. Pembatasan Masalah

Dari berbagai permasalahan yang telah diidentifikasi diatas, ternyata bahwa masalah volume produksi menyangkut faktor-faktor permasalahan yang luas dan rumit sifatnya. Karena keterbatasan peneliti dalam waktu, dana dan tenaga yang mampu dikerahkan untuk maksud pemecahan keseluruhan itu. Maka peneliti membatasi permasalahan, masalah yang diteliti hanya pada masalah “hubungan antara pengetahuan kewirausahaan dengan volume produksi tahu anggota Primkopti pada kelurahan Utan Kayu Jakarta Timur”.

D. Perumusan Masalah

Dari pembatasan masalah diatas, maka masalah dapat dirumuskan sebagai berikut:

“Apakah Terdapat Hubungan Antara Pengetahuan Kewirausahaan Dengan Volume Produksi Tahu Anggota Primkopti Pada Kelurahan Utan Kayu Di Jakarta Timur?”

E. Kegunaan Penelitian

Kegunaan dari penelitian ini adalah:

1. Kegunaan teoretis, penelitian ini berguna untuk menambah khasanah ilmu pengetahuan serta masukan untuk volume produksi yang berhubungan dengan pengetahuan kewirausahaan pada koperasi Primkopti di Jakarta Timur
2. Kegunaan praktis, penelitian ini berguna sebagai bahan acuan, masukan serta referensi dalam pengembangan Koperasi dan UMKM melalui pengetahuan kewirausahaan yang baik guna meningkatkan volume produksi produk-produk koperasi.