

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KEBERHASILAN PEDAGANG BAKSO
DI TASIKMALAYA**

Skripsi



Disusun dan Diajukan untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Persyaratan Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Oleh :

**UNTUNG DWI SAPUTRO
B. 100030254**

**FAKULTAS EKONOMI MANAJEMEN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2008

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Berpijak pada trilogi pembangunan dan tujuan dasar pembangunan maka persoalan yang menyangkut struktur masyarakat bawah dan dimensi sosialnya telah mendapatkan perhatian yang serius. Landasan pembangunan semakin ketat dengan semakin tumbuhnya perekonomian yang diimbangi dengan kebijaksanaan pembangunan dan oprasionalnya yang langsung menyentuh persoalan-persoalan pembangunan masyarakat.

Laju pertumbuhan GNP ternyata tidak menyelesaikan persoalan pokok yang ada. Pengangguran masih tinggi dan penyerapan tenaga lebih lamban dari pada laju pertumbuhan GNP (Pendapatan Nasional Bruto). Oleh karna itu pertumbuhan GNP dalam hal ini bukan lagi menjadi tujuan atau sasaran akhir, tetapi merupakan hasil dari kebijakan pembangunan nasional yang setiap saat dapat di evaluasi.

Pertumbuhan kita di beberapa tempat secara cepat dalam waktu 40 tahun terakhir, bukan saja merupakan beban yang berat bagi penduduk kota pada umumnya dalam hal pembagian dan pemanfaatan sumber daya yang ada, namun juga pada administrator kota menjadi sulit dalam hal yang berhubungan dengan penyediaan pekerjaan roduktif bagi penduduk kota. Pertumbuhan penduduk yang cepat di perkotaan lebih banyak disebabkan oleh adanya urbanisasi dan pemekaran daerah atau kota. Keadaan seperti ini menyebabkan perluasan kesempatan kerjadi perkotaan, dalam sektor formal kurang mampu

menyerap seluruh pertambahan angkatan kerja yang tidak tertampung. Dengan demikian angkatan kerja yang tidak tertampung mengalir dan mempercepat tumbuhnya sector informal.

Strategi merupakan seperangkat kebijaksanaan kearah pembangunan yang memuat interaksi yang kompleks antara program-program dan tujuan pembangunan dengan berasumsi bahwa tujuan-tujuan dan program tersebut merupakan kebijaksanaan yang dijalankan, dan program tersebut oleh pemerintah digunakan untuk mencapai sasaran akhir. Penghapusan kemiskinan, pengurangan ketimpangan pendapatan, pertumbuhan penyerapan tenaga kerja, pembagian pendapatan dan lain-lain melalui kegiatan informal.

Sektor informal sebagai istilah yang biasa digunakan untuk menunjukkan sejumlah kegiatan ekonomi berskala kecil, pada masa kini merupakan manifestasi dari situasi pertumbuhan kesempatan kerja di perkotaan. Kegiatan sektor informal ini mencakup berbagai macam kegiatan di bidang usaha antara lain : usaha perdagangan seperti (pedagang keliling; pedagang kaki lima) demikian pula di bidang usaha jasa misalnya jasa angkutan. Sektor informal ini terutama melayani kebutuhan golongan ekonomi lemah, yang sebagian besar berpusat pada penyediaan kebutuhan pokok bagi golongan penghasilan rendah.

Tentang pengertian informal itu sendiri belum banyak di kemukakan oleh para peneliti namun demikian Hidayat telah berhasil merumuskan tentang sektor informal tersebut, pengertian informal adalah sebagai berikut:

Sektor informal terdiri dari unit-unit usaha berskala kecil yang menghasilkan dan mendistribusikan barang dan jasa dengan tujuan pokok

menciptakan kesempatan kerja dan pendapatan bagi dirinya dan dalam usaha itu dihadapkan berbagai kendala seperti: factor modal, fisik, ketrampilan, dan faktor pengetahuan. (Hidayat, 1978:14).

Jadi dalam sector informal aktivitas-aktivitas ekonomi tidak semata-mata untuk kesempatan investasi, tapi yang paling pokok adalah menciptakan kesempatan kerja bagi dirinya sendiri. Sehingga tidak lagi tergantung pada pemerintah atau pengusaha-pengusaha besar untuk menyediakan lapangan pekerjaan. Bagi kondisi ekonomi marginal yang mempunyai kegiatan berikut : (Sardjono, 1976 : 25).

1. Pola kegiatannya kaitannya tidak teratur baik dalam arti waktu, permodalan, maupun penerimaannya.
2. Tidak tersentuh oleh peraturan-peraturan atau ketentuan-ketentuan yang ditetapkan oleh pemerintah.
3. Modal, peralatan, dan perlengkapan maupun omzetnya bias any kecil dan diusahakan atas perhitungan harian.
4. Tidak mempunyai tempat yang tetap dan atau keterkaitan dengan usaha-usaha lain.
5. Umumnya membutuhkan keahlian dan ketrampilan khusus sehingga secara luas dapat menyerap bermacam-macam tingkat kerja.
6. Umumnya tiap-tiap satuan usaha mempekerjakan tenaga yang paling sedikit dan dari lingkungan hubungan keluarga, kenalan, atau berasal dari daerah yang sama
7. Tidak mengenal system perbankan, perkreditan dan sebagainya.

Dari situasi tersebut seorang pelaku ekonomi harus mampu melihat keadaan tersebut dan memanfaatkannya sebagai peluang usaha, misalnya usaha dagang yang banyak memberikan inisiatif untuk mendatangkan hasil bagi dirinya sendiri. Untuk lebih jelasnya diberikan batasan mengenai perdagangan itu sendiri sebagai berikut :

Perdagangan adalah suatu kegiatan pembelian baik dalam partai besar maupun partai kecil untuk dijual kembali guna untuk memperoleh nilai tambah atau keuntungan dengan memberikan kemudahan bagi konsumen untuk memperoleh dan memuaskan kebutuhannya. (Djiwandono, 1997 : 195)

Demikian juga halnya yang dimiliki dan dilakukan oleh sebagian warga Tasikmalaya, untuk itu mereka mengadakan pembaharuan dan perbaikan hidup dengan jalan berjualan, dalam hal ini adalah berjualan bakso yang ditawarkan berskala kecil atau pedagang kaki lima.

Ditinjau dari bidang ekonomi, dunia perdagangan khususnya berjualan memang dapat dikatakan rumit dan susah apalagi barang-barang yang dijualnya tidak laku pasti lama-lama akan bangkrut. Namun demikian tidak semua pedagang, khususnya pedagang bakso akan selalu mengalami hal seperti itu. Di Tasikmalaya ternyata pedagang bakso sangat banyak jumlahnya dan banyak terdapat di berbagai tempat.

Dari sekian banyak pedagang bakso di Tasikmalaya ternyata banyak yang berhasil, hal ini banyak dibuktikan dengan hanya sebagai atau berstatus demikian mampu hidup dan menghidupi keluarganya bahkan ada yang hidup lebih dalam arti tidak pas-pasan. Sehubungan dengan hal tersebut, maka penelitian ini akan meneliti tentang faktor yang berpengaruh terhadap

keberhasilan usaha para pedagang dengan mengambil judul : “ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEBERHASILAN PEDAGANG BAKSO DI TASIKMALAYA.”

B. Perumusan Masalah

Dalam suatu penelitian ilmiah, seorang peneliti harus memperhatikan permasalahan yang akan diteliti dengan baik untuk tercapainya efektivitas penelitian. Sumber dari faktor diatas adalah : lokasi, harga, rasa yang berpengaruh pada keberhasilan pedagang, maka dapat diambil perumusan masalah, yaitu :

1. Apakah faktor lokasi, harga, rasa mempunyai pengaruh yang berarti terhadap keberhasilan usaha?
2. Diantara lokasi, harga, dan rasa manakah yang paling mempengaruhi keberhasilan usaha?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui apakah faktor-faktor lokasi, harga, dan rasa mempunyai pengaruh yang berarti terhadap keberhasilan usaha para pedagang bakso.
2. Untuk mengetahui antara faktor-faktor lokasi, harga, dan rasa manakah yang paling mempengaruhi keberhasilan usaha para pedagang bakso.

D. Manfaat Penelitian

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi pemerintah daerah dan pihak terkait dalam upaya menyempurnakan pembinaan pedagang bakso.
2. Hasil penelitian ini diharapkan sedikit banyak dapat membantu memberikan masukan-masukan yang mungkin berguna atau dapat dimanfaatkan oleh peneliti guna mengembangkan penelitian lebih lanjut.
3. Dapat menambah bahan bacaan yang berhubungan dengan bidang pemasaran dan diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan bagi para pembaca.

E. Batasan Penelitian

Dalam penelitian ini untuk menghindari terjadinya pembiasan masalah dan karena keterbatasan waktu, tenaga, biaya, dan penguasaan teoritis peneliti, maka perlu bagi peneliti untuk memberikan batasan penelitian.

Adapun pembatasan masalah tersebut adalah sebagai berikut :

1. Hal yang diteliti adalah usaha para pedagang bakso yang berada di Taskmalaya.
2. Variabel yang dianalisis adalah pengaruh faktor lokasi, harga, dan rasa terhadap keberhasilan usaha para pedagang bakso