

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Surabaya adalah salah satu kota besar di Indonesia. Pertumbuhan ekonomi di Surabaya sangat pesat, hal ini salah satunya dapat dilihat dari banyak bermunculan *real estate*, pusat-pusat perbelanjaan, dan jumlah mobil pribadi yang melintas di jalanan kota Surabaya. Dari hasil sensus tahun 2002 dan 2003 yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik Surabaya, disebutkan bahwa daya beli mobil pada masyarakat Surabaya meningkat dari 102.593 unit hingga 150.589 unit (Badan Pusat Statistik Surabaya pada Surabaya Dalam Angka, 2007). Dalam penelitian yang sama diketahui pula bahwa pendapatan regional per kapita di Surabaya yaitu Rp. 10.000.000,-. Jumlah ini lebih besar dari pendapatan regional per kapita Jawa Timur yang hanya Rp. 3.500.000,-.

Hal-hal tersebut diatas menunjukkan bahwa kemajuan perekonomian di kota Surabaya berkembang pesat dan menjadi indikasi bertambahnya masyarakat kelas atas di kota Surabaya, yang berarti kesejahteraan masyarakat Surabaya ikut meningkat juga. Sarana dan prasarana mulai dibenahi dan dilengkapi untuk kenyamanan masyarakat Surabaya, antara lain dengan dibangunnya Proyek Pedestrian (pembangunan sarana tempat pejalan kaki/trotoar ditepi jalan raya), adanya jembatan penghubung antara Surabaya dan Madura (Jembatan Suramadu), perbaikan saluran air dengan cara membersihkan, mengeruk dasar sungai dan

pemakaian *box culvert* sebagai saluran air sekaligus diatasnya dapat dipakai untuk jalanan umum. Untuk mengatasi kemacetan, Pemerintah Kota Surabaya berupaya memperlebar, memperbaiki jalan dan bekerja sama dengan Pemerintah Kota Sidoarjo dan Pemerintah Kabupaten Mojokerto membuka jalur kereta api murah yang diberi nama Kereta Komuter.

Dampak positif dari peningkatan perekonomian di Surabaya adalah semakin meningkatnya lapangan pekerjaan. Contohnya pada tahun 2002, terdapat sekitar 2691 lowongan pekerjaan baru dari bermacam-macam sektor di Surabaya (Dinas Tenaga Kerja dan Mobilitas Penduduk Kota Surabaya dalam Surabaya Dalam Angka,2002), padahal secara keseluruhan di Jawa Timur tercatat ada 4753 lowongan pekerjaan. Pada tahun 2009 baru-baru ini,dalam program 100 hari kerja Gubernur Soekarwo, antara bulan Mei-Juli 2009, di Surabaya diadakan bursa kerja besar-besaran, lebih dari 1000 perusahaan menawarkan berbagai posisi pekerjaan dan Dinas Tenaga Kerja ikut membuka berbagai pelatihan kerja bagi masyarakat Jawa Timur yang ingin mempersiapkan diri sebelum memasuki dunia kerja. Hal ini menunjukkan bahwa jumlah lowongan pekerjaan di Jawa Timur hampir mencapai 50% berada di Surabaya (Dinas Tenaga Kerja dan Mobilitas Penduduk Kota Surabaya dalam Surabaya Dalam Angka,2009).

Pola industri yang berkembang menunjukkan hampir 99% dari seluruh wirausaha di Indonesia bergerak di sektor usaha kecil, dimana mampu menyerap 88,6% tenaga kerja dengan keahlian rendah. Industri rumah tangga hanya menyita 10% dari total perputaran modal usaha di Indonesia, akan tetapi industri kecil atau industri rumah tangga memberikan kontribusi sebesar 15% pada bidang ekspor

non-migas (Wibowo, 2007). Fakta diatas di dukung oleh laporan data statistik dari Badan Pusat Statistik Jawa Timur, yaitu :

Tabel 1.1.
Jumlah Usaha Kecil, Menengah dan Besar tahun 2002-2007
Dalam Unit

Usaha	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Kecil	39.704.661	36.761.689	37.859.509	38.669.355	39.869.505	41.301.263
Menengah	60.449	51.889	52.214	54.632	57.681	61.052
Besar	2.097	1.831	1.885	1.973	2.084	2.209

Sumber : BPS Propinsi Jawa Timur 2007

Penelitian yang dilakukan oleh Kim (dalam Bernadate, 2004) menemukan bahwa wirausaha di Singapura yang berhasil adalah wirausaha yang memiliki tingkat pendidikan yang tinggi yaitu lulusan universitas lebih besar jumlahnya 70% dibandingkan wirausaha yang tidak sukses 23% bukan lulusan universitas. Menurut Staw (Bernadate,2004) bahwa ‘memulai bisnis pada usia berapapun bukan merupakan faktor yang menentukan, tetapi dengan pelatihan dan persiapan yang cukup, seorang yang memulai bisnis yang lebih awal merupakan sesuatu yang lebih baik’. Staw menuliskan umur yang dihubungkan dengan keberhasilan dalam usaha, jika umur mengandung umur kronologi dan usia wirausaha. Ini menunjukkan bahwa wirausaha yang usianya lebih tua memiliki lebih banyak pengalaman dibandingkan wirausaha yang baru dirintis. Fakta yang ada di lapangan memang menunjukkan hal ini, bahwa kebanyakan wirausaha kecil yang lama berkecimpung dalam bidangnya masing-masing lebih berpengalaman dalam melihat prospek usaha, mengerti bagaimana selera konsumen dan sudah memiliki jaringan usaha serta target pasar sendiri. Berdasarkan uraian diatas menunjukkan bahwa tidak

sedikit usaha kecil mengalami kegagalan, namun sebaliknya usaha kecil menjanjikan suatu keberhasilan, kepuasan dan posisi tertentu di dunia usaha dalam realitanya sepanjang tahun perkembangan usaha kecil semakin berkembang pesat.

Pengembangan usaha skala kecil akan memperkuat perekonomian nasional karena rakyat kecil diberi peran aktif dan peluang untuk tumbuh dan berkembang, misalnya ikut mengolah hasil bumi dan lautan. Itu berarti, rakyat diberi kesempatan untuk memproduksi barang-barang dengan konten lokal dan pasar lokal sehingga mereka memberi nilai tambah pada perekonomian nasional dengan menggairahkan kehidupan perekonomian negara dan mengurangi kebutuhan akan barang impor (Riyanti, 2003).

Usaha kecil dan menengah (UKM) membuktikan diri sebagai sektor usaha yang tahan terhadap guncangan krisis ekonomi. Setidak-tidaknya itulah yang bisa dilihat dari hasil riset Bank Indonesia. Selama krisis ekonomi melanda negeri ini, hanya 4% UKM yang bangkrut, 31% mengurangi skala usaha, dan 64% lainnya tidak mengalami guncangan berarti. Laporan BPS menunjukkan, sektor UKM justru mampu menyerap 64,5 juta tenaga kerja. Angka-angka itu, tentu saja membanggakan kalau dikaitkan dengan limbungnya beberapa perusahaan besar karena terkena dampak krisis yang berkepanjangan. Ternyata benar tesis para pakar yang menyatakan bahwa UKM mempunyai daya tahan yang lebih kuat dibandingkan dengan usaha besar. (Suara Merdeka, 22 Maret 2003).

Merintis segala sesuatu dari awal memang sulit untuk dilakukan tetapi keberhasilan usaha akan terwujud dengan bekal rasa percaya diri akan kemampuan dan mengoptimalkannya, kerja keras, peka terhadap peluang usaha mungkin dapat

memberi jalan terbuka untuk memulai usaha kecil-kecilan. Manusia beranggapan bahwa tidaklah mudah untuk bisa meraih mimpi keberhasilan. Mereka berpikir bahwa kehidupan mereka sekarang hanya sampai sebatas yang mereka jalani sehari-hari. Tetapi yang sebenarnya Tuhan telah menciptakan manusia dan memberikan hak yang sama untuk meraih keberhasilan. Seseorang bisa membuat hidupnya berhasil seperti yang mereka inginkan dan memiliki kesempatan yang banyak, bahkan setiap hari, setiap saat untuk bisa menjadi berhasil (Julianto,2007). Berhasil atau sukses merupakan salah satu hasil akhir yang diperoleh dari suatu proses yang terjadi. Suatu proses tindakan yang dilakukan oleh seseorang, ada dua hasil akhir yang bisa diperoleh yaitu berhasil atau gagal. Kalau berhasil maka akan disebut sukses.

Sulitnya para pelaku UKM untuk berkembang dan berhasil, karena keterbatasan modal, minimnya akses terhadap pasar domestik, serta lemahnya inovasi dan manajemen keuangan. Sebagai industri berskala kecil yang baru berkembang dengan karakteristik khusus dan lingkungan usaha yang kompleks, wirausaha skala kecil dapat menjanjikan suatu keberhasilan serta mendapatkan kepuasan pada posisi tertentu di dunia usaha yang ditekuni dan realitanya sepanjang tahun perkembangan usaha kecil makin tumbuh pesat, Sebaliknya keberhasilan para wirausaha dalam usaha menciptakan suatu produk-produk dapat diindikasikan berdasarkan hasil produksi yang mampu memenuhi target permintaan pasar dan omzet penjualan yang diterima oleh pengusaha dapat mencapai jutaan bahkan puluhan juta serta pangsa pasar domestik hingga ke luar negeri (Dahuri,2001).

Usaha kecil dan wirausaha merupakan dua istilah yang implementasinya menjadi satu kesatuan yang tidak terpisahkan. Sebab di masa yang akan datang usaha kecil tidak dapat tumbuh berkembang dengan baik tanpa dibarengi dengan adanya para wirausahawan yang baik atau profesional. Masa yang akan datang adalah situasi yang penuh dengan ketidakpastian dan persaingan yang semakin tinggi. Untuk dapat bertahan ditengah situasi tersebut dibutuhkan seorang wirausaha yang memiliki *self efficacy* yang mumpuni, punya keyakinan diri yang kuat bahwa dirinya mampu membuat suatu lapangan kerja kecil-kecilan dalam bentuk wirausaha yang dikelola sendiri, tanggap serta inovatif, tidak lagi menunggu adanya peluang usaha, tetapi paham akan tuntutan lingkungan adalah bagaimana berwirausaha tersebut mampu untuk menciptakan peluang usaha itu sendiri, menyikapi ketidakpastian lingkungan menjadi peluang usaha yang menguntungkan, tidak menunggu adanya peluang pasar untuk dimanfaatkan, tetapi justru menciptakan peluang pasar yang baru dan mandiri, tidak cepat puas atas apa yang sudah dicapai, akan tetapi selalu berupaya menghasilkan sesuatu yang baru, lebih baik lagi dari apa yang sudah ada dipasaran.

Terdapat berbagai faktor yang mempengaruhi seorang wirausaha untuk melakukan atau tidak melakukan keputusan berwirausaha sendiri.. Salah satunya ialah perasaan atau keyakinan akan kemampuan untuk melakukan suatu tindakan yang diharapkan, atau yang disebut dengan istilah *self efficacy*. Bandura dalam (Taylor, 1999) menyebutkan bahwa *self efficacy* melatarbelakangi kecenderungan seseorang dapat melakukan suatu tindakan atau mengontrol kondisi tertentu, termasuk yang berkaitan dengan pola perilaku untuk berhasil. Selain *self efficacy*

yang diduga menjadi faktor yang mendominasi dalam prediksi keberhasilan berwirausaha ialah intensi atau kemauan untuk melakukan wirausaha tersebut. Penting untuk memiliki *self efficacy* yang tinggi untuk menjadi seorang wirausaha yang berhasil, memiliki sikap mental yang berani tetapi dengan perhitungan matang membantu keberhasilannya dalam menciptakan peluang suatu usaha. Perolehan hasil pendidikan formal juga membantu, tetapi menurut hasil penelitian oleh Charles Schriber dalam (Bernadate,2004), keberhasilan seseorang ditentukan oleh pendidikan formal hanya sebesar 15% dan selebihnya (85%) ditentukan oleh sikap mental atau afeksi.

Menurut Mischel (1993) *self efficacy* merupakan keyakinan seseorang bahwa mereka mampu melakukan tindakan yang di kehendaki oleh situasi tertentu dengan berhasil. karakteristik orang yang percaya dengan kemampuannya untuk melakukan suatu hal atau perilaku sesuai dengan tuntutan situasi adalah memandang suatu tugas yang sulit sebagai tantangan yang harus di taklukan, mempunyai suatu tujuan yang menantang, menjaga komitmen untuk mencapai tujuan yang di inginkan, memiliki minat yang besar untuk melakukan tindakan sesuai yang di harapkan, dan mengerahkan segala usaha untuk mencapai tujuan yang di inginkan.

Dari sudut pandang karir, dorongan berkarir menjadi wirausaha dapat diprediksi berdasarkan persepsi atas tingkat kemenarikan karir, tingkat kelayakan, dan keyakinan atas efikasi diri untuk memulai usaha (Farzier dan Niehm, 2008). Segal, Borgia dan Schoenfeld (2005) menyatakan bahwa *Self-efficacy* adalah pengganti dari tingkat kelayakan. Farzier dan Niehm (2008) mengutip Krueger dan

Brazeal (1994) yang menjelaskan bahwa *self efficacy* berkaitan dengan persepsi atas kemampuan seseorang untuk melakukan suatu perilaku, sedangkan tingkat kelayakan merujuk pada keyakinan bahwa suatu tugas dapat secara aktual diimplementasikan.

Dengan adanya *self efficacy* yang baik sejak memulai usaha, maka persepsi terhadap kemampuan diri dalam mengembangkan dan mengelola usaha dapat berjalan dengan baik pula. keberhasilan merupakan hasil dari upaya yang dilakukan oleh seseorang dalam melakukan usahanya, oleh karena itu dengan *self efficacy* yang tinggi maka persepsi terhadap keberhasilan usaha dapat bernilai positif. Pada orang yang memiliki *self efficacy* yang rendah, orang-orang akan berusaha untuk menghindari hal-hal yang sulit, mudah menyerah, memiliki aspirasi dan cita-cita yang rendah, terlalu banyak memikirkan kekurangan dan kelemahan yang dimiliki, tidak optimis dan sering membayangkan kegagalan diri. Dengan adanya *self efficacy* yang rendah, maka persepsi terhadap keberhasilan usahanya pun menjadi kurang baik, sikap pesimis dalam menjalankan dan mengelola usahanya pada akhirnya dapat menjadi masalah yang mengganggu keberhasilan usaha seseorang.

Melihat fenomena tersebut peneliti tertarik untuk bisa mengkaji problematika wirausaha kecil yang ada di Surabaya dan mencoba menggali hubungan antara *self efficacy* dengan persepsi keberhasilannya dalam melakukan kegiatan usaha. Keberhasilan sebagai wirausaha yang dimaksud adalah bagaimana pelaku usaha ini mampu mempunyai rasa percaya diri, mengenal potensi diri dan

mengoptimalkan kedua hal tersebut serta menghasilkan daya guna baik bagi dirinya sendiri, keluarganya, usaha yang digeluti maupun masyarakat luas.

1.2. Identifikasi Masalah

Usaha kecil dan wirausaha merupakan dua istilah yang implementasinya menjadi satu kesatuan yang tidak terpisahkan. Sebab di masa yang akan datang usaha kecil tidak dapat tumbuh berkembang dengan baik tanpa dibarengi dengan adanya wirausaha yang baik atau profesional. Masa yang akan datang adalah situasi yang penuh dengan ketidakpastian dan persaingan yang semakin tinggi. Sangat banyak wirausaha skala kecil menjanjikan suatu keberhasilan serta mendapatkan kepuasan pada posisi tertentu dalam dunia usahanya dan sekaligus banyak juga yang menghadapi berbagai macam dilema. Ribuan usaha kecil didirikan dan ternyata sebagian besar menemui kebuntuan, macet bahkan gagal. Banyak usaha kecil yang mulanya berhasil, justru macet ketika beranjak besar dan gagal setelah besar. Sebagian lagi dapat dikatakan berhasil dan sukses, akan tetapi jarang yang sanggup bertahan hingga generasi kedua. Kebanyakan kegagalan itu beberapa karena salah pengurusan, lemahnya pengolahan, dan ketidakpercayaan diri terhadap kemampuannya.

Untuk dapat bertahan ditengah situasi tersebut dibutuhkan seorang wirausaha yang memiliki *self efficacy* yang mumpuni, tanggap serta inovatif, tidak lagi menunggu adanya peluang usaha, tetapi paham akan tuntutan lingkungan, bagaimana berwirausaha tersebut mampu untuk menciptakan peluang usaha itu sendiri, menyikapi ketidakpastian lingkungan menjadi peluang usaha yang

menguntungkan, tidak menunggu adanya peluang pasar untuk dimanfaatkan, tetapi justru menciptakan peluang pasar yang baru dan mandiri, tidak cepat puas atas apa yang sudah dicapai, akan tetapi selalu berupaya menghasilkan sesuatu yang baru, lebih baik lagi dari apa yang sudah ada dipasaran. Kemandirian, sikap tidak mudah menyerah dan pantang menyerah dalam menghadapi tantangan merupakan modal penting dalam menghadapi setiap tantangan krisis, dan hal itu lah yang dapat mendukung keberhasilan usaha seseorang dalam berwirausaha, sebaliknya, dengan adanya self-efficacy yang rendah, maka persepsi terhadap keberhasilan usahanya pun menjadi kurang baik, sikap pesimis dalam menjalankan dan mengelola usahanya pada akhirnya dapat menjadi masalah yang mengganggu keberhasilan usaha seseorang

1.3. Batasan Penelitian

Untuk mencapai hasil penelitian yang baik, maka perlu dilakukan pembatasan masalah agar penelitian tetap pada fokusnya, antara lain; (1) Subjek penelitian merupakan pelaku dari wirausaha kecil. Wirausaha skala kecil adalah seorang yang menekuni bidang pengolahan bahan baku mentah atau setengah jadi menjadi matang atau barang siap pakai dan dijual langsung kepada konsumennya, yang bercirikan antara lain; pengelolaannya secara tradisional, buatan tangan, dengan alat-alat produksi yang sederhana, produktivitas rendah, dalam menjalankan proses produksi memiliki sekitar 2-15 orang pekerja, wirausaha skala kecil ini tidak mempunyai kekuatan modal dan kompetisi menghadapi pasar. Proses produksi yang dihasilkan dari wirausaha skala kecil ini antara lain aneka olahan

makanan (kripik,krupuk,camilan dll), aneka olahan minuman (sirup, sari buah dll), produk kerajinan tangan dan inovasi kreatif (batik motif modern, aksesoris kalung dan gelang dll).

(2) Berhasil dan suksesnya seorang pengusaha menurut Syahrial dalam (Sofyan,2008) tergantung pada *self efficacy* (keyakinan atau kepercayaan diri) yang kuat karena melatarbelakangi kecenderungan seseorang dapat melakukan suatu tindakan atau mengontrol kondisi tertentu, termasuk yang berkaitan dengan pola perilaku dan pemikiran untuk suatu proses keberhasilan. Selain *self efficacy* yang diduga menjadi faktor yang mendominasi dalam prediksi keberhasilan berwirausaha ialah intensi atau kemauan untuk melakukan wirausaha tersebut. Penting untuk memiliki *self efficacy* yang tinggi untuk menjadi seorang wirausaha yang berhasil, memiliki kemampuan mengenal potensi diri dan mengoptimalkan potensi diri, memiliki sikap mental yang berani tetapi dengan perhitungan matang membantu keberhasilannya dalam menciptakan peluang suatu usaha. Seseorang yang berhasil adalah seseorang yang mampu memakai dan mendayagunakan potensinya sehingga bermanfaat bagi orang-orang disekitarnya.

(3) Keberhasilan seseorang ditentukan oleh dirinya sendiri bukan orang lain. Dan seorang wirausaha kecil yang berhasil adalah seorang yang mempunyai suatu usaha dengan kerja keras menjalankan kegiatan usahanya dan menghasilkan manfaat baik bagi dirinya sendiri, keluarga, usaha yang dikelolanya maupun masyarakat luas. Keberhasilan wirausaha kecil dapat diukur melalui lama merintis usaha dan omzet. Artinya lama usaha merupakan waktu yang sudah dilakukan oleh seorang wirausaha berjalan seiring dengan kegiatan usaha yang meliputi proses

produksi hingga memasarkan setiap hasil yang telah diproduksi kepada konsumen, sedangkan omzet itu sendiri merupakan segala sesuatu yang telah diperoleh dari apa yang sudah dihasilkan. Hal ini terkait dengan pendapatan yang akan dihasilkan dari proses produksi yang berhubungan dengan uang maupun keuntungan lainnya.

1.4. Rumusan Penelitian

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, maka dapat dirumuskan sebuah rumusan penelitian yaitu : apakah ada hubungan antara *self efficacy* dengan persepsi keberhasilan usaha pada Usaha Kecil Menengah di Surabaya?

1.5. Tujuan Penelitian

Dari uraian diatas tadi maka, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui hubungan antara tingkat *self efficacy* dengan persepsi keberhasilan usaha pada Usaha Kecil di Surabaya.

1.6. Manfaat Penelitian

Secara teoritis, penelitian ini dapat memberikan gambaran tentang hubungan antara tingkat *self efficacy* dengan persepsi keberhasilan usaha pada Usaha Kecil Menengah di kota Surabaya. Selain itu, penelitian ini dimaksudkan juga untuk menambah koleksi pustaka tentang dunia Usaha Kecil Menengah dalam sudut pandang ilmu Psikologi khususnya Psikologi Sosial.

Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai salah satu sudut pandang dalam upaya pengembangan sektor Usaha Kecil dan Menengah

(UKM) yang tengah digalakkan oleh pemerintah khususnya di lingkungan Pemerintah Kota Surabaya. Hal tersebut mengingat bahwa penelitian yang menyoroti tentang kewirausahaan dari sudut pandang disiplin psikologi masih sedikit jumlahnya.