

BAB I

PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang Masalah

Krisis global dan dibukanya ASEAN China Free Trade Agreement (ACFTA) berdampak negatif terhadap produk-produk dalam negeri. Produk-produk dalam negeri akan mengalami penurunan daya saing dalam penjualan, dikarenakan produk-produk yang diimpor dari luar memiliki harga yang relatif lebih murah daripada produk dalam negeri. Seperti yang di kemukakan oleh Deddy Widjaya, Ketua Asosiasi Pengusaha Indonesia (Apindo) bahwa industri tekstil, alas kaki dan elektronik yang ada di Jawa Barat terancam gulung tikar. Sedikitnya 30 ribu hingga 40 ribu buruh terancam PHK. Ia juga menyebutkan, serbuan produk Cina yang berharga murah ke Indonesia jelas akan “menyerang” produk industri dalam negeri dan berpotensi menurunkannya daya saing produk lokal. Akibatnya, banyak industri yang akan merugi dan akhirnya gulung tikar. Imbasnya, karyawan yang selama ini mendukung produksi di pabrik itu akan terkena pemutusan hubungan kerja (Solo Pos. 6 Januari 2010. Dampak ACFTA, 40.000 buruh di Jawa Barat terancam PHK). Semakin banyaknya pemutusan hubungan kerja yang terjadi menyebabkan semakin tingginya tingkat pengangguran. Menurut Acuviarta Kartabi, Ketua Ikatan Sarjana Ekonomi Indonesia (ISEI), tingkat pengangguran di Jawa Barat sangat

memperhatikan karena berada diatas rata-rata nasional. Angka pengangguran terbuka di Jawa Barat turun dari 14.7% pada 2005 menjadi 11.9% pada 2009. Namun, itu tetap saja lebih tinggi daripada angka nasional 8.1% (Kompas. 21 April 2010. Tingkat pengangguran Jawa Barat di atas nasional,).

Selain pemutusan hubungan kerja (PHK) penyebab lain semakin tingginya tingkat pengangguran adalah urbanisasi. Menurut Mustofa Djamaludin, Kepala dinas tenaga kerja dan transmigrasi Jawa Barat, persoalan yang banyak dialami pengangguran ialah urbanisasi dan bertambahnya usia. Tak semua lulusan sekolah menengah atas meneruskan pendidikan (Kompas. 21 April 2010. Tingkat pengangguran Jawa Barat di atas nasional.). Saat ini sekitar 30% dari jumlah penduduk Jawa Barat atau 13 juta orang tinggal di perkotaan dan 70% atau 30 juta orang tinggal di pedesaan. Setiap tahun paling sedikit 150 ribu orang di Jawa Barat pindah dari desa ke kota. (Kompas. 3 Juni 2010. Urbanisasi di Jabar sangat mengkhawatirkan.)

Peningkatan jumlah pengangguran yang tinggi, tingkat urbanisasi yang tinggi, tidak tersedianya lapangan pekerjaan yang cukup, dan semakin banyaknya perusahaan yang akan terancam gulung tikar di Indonesia, membuat para pekerja mulai berpikir untuk membuka lapangan kerja sendiri atau berwirausaha. Bentuk-bentuk wirausaha saat ini cukup beragam mulai di bidang industri makanan, penjualan barang, jasa mekanik, jasa cuci motor dan mobil, dan kerajinan tangan. Saat ini wirausaha yang dapat memberikan keuntungan adalah membuka warung

makan atau menjual makanan. Cara penjualan makanan pun beragam, mulai dari menawarkan kepada orang terdekat, atau menjualnya di pinggir jalan dengan menggunakan gerobak atau dengan membuka lapak yang sering kita kenal sebagai Pedagang Kaki Lima (PKL). PKL adalah orang yang dengan modal yang relatif kecil dengan berusaha di bidang produksi dan penjualan barang/jasa untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu di dalam masyarakat, usaha tersebut dilaksanakan pada tempat-tempat yang dianggap strategis dalam suasana lingkungan yang informal (Winardi dan Haryono,1989). PKL atau dalam bahasa Inggris disebut sebagai *street hawker* atau *street trader* selalu dimasukkan dalam sektor informal. Dalam perkembangannya, keberadaan PKL sebenarnya bisa dikembangkan dan dapat menyediakan lapangan kerja dengan penyerapan tenaga kerja secara mandiri (Tamba, Ir. Halomoan, MBA. Pedagang Kaki Lima : Entreprenur yang Terabaikan. 2006).

PKL merupakan salah satu contoh wirausaha yang dapat menunjang kebutuhan hidup individu. Dengan kata lain menjadi PKL adalah salah satu cara untuk memulai usaha sendiri atau memulai wirausaha dan berusaha mandiri untuk memenuhi kebutuhan hidupnya (www.pikiranrakyat.com). Pedagang kaki lima pada umumnya adalah *self-employed*, artinya mayoritas pedagang kaki lima hanya terdiri dari satu tenaga kerja. Modal yang diperlukan relatif kecil, dan terbagi atas modal tetap, berupa peralatan, dan modal kerja. Dana tersebut jarang sekali dipenuhi dari lembaga keuangan resmi, biasanya berasal dari sumber dana tak resmi atau dari

supplier yang memasok barang dagangan, sedangkan sumber dana yang berasal dari tabungan sendiri sangat sedikit.

Pedagang Kaki Lima merupakan salah satu kegiatan wirausaha. Menurut Robert Hisrich (2002), *entrepreneurship* atau kewirausahaan adalah sebuah proses menciptakan sesuatu yang baru, dan mempunyai nilai, dengan mencurahkan semua waktu dan dorongan, serta dapat menerima resiko dan *reward*. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa seorang wirausahawan adalah pribadi yang mencintai perubahan dan selalu mengejar peluang yang ada. Wirausaha adalah proses yang mempunyai resiko tinggi untuk menghasilkan nilai tambah produk yang bermanfaat bagi masyarakat dan mendatangkan kemakmuran bagi wirausahawan. Dalam wirausaha terdapat empat aspek antara lain, pertama kewirausahaan melibatkan suatu penciptaan kreasi yaitu penciptaan sesuatu yang baru dan memiliki nilai, artinya seorang wirausaha harus dapat menciptakan suatu inovasi baru tentang produk yang akan dijualnya. Kedua, kewirausahaan meluangkan waktu dan usaha yang besar, seorang wirausaha tidak pantang menyerah untuk mengembangkan ide tentang produknya dan menggunakan waktu sebanyak-banyaknya untuk mengembangkan kreatifitasnya. Ketiga, mengetahui resiko-resiko apa saja yang akan dialami, setiap usaha harus memiliki resiko apa yang akan ditemui kedepannya. Seorang wirausaha akan mempertimbangkan resiko yang dihadapi kedepannya dan berusaha mengatasi resiko tersebut. Dalam mengembangkan usahanya seorang PKL dapat mempertimbangkan resiko dan mengatasi resiko tersebut misalnya kerugian yang akan diderita nantinya.

Keempat, melibatkan *rewards*, sebagai seorang wirausahawan, *rewards* disini adalah kemandirian yang dilanjutkan ke kepuasan personal, jadi seorang wirausahawan akan menjadi mandiri dan merasakan kepuasan jika semua usaha, waktu dan kreatifitasnya telah mencapai kesuksesan. Setelah PKL dapat mengembangkan usahanya maka PKL tersebut akan menerima kepuasan dari apa yang dikembangkan misalnya telah memiliki toko atau warung.

Untuk mengembangkan usaha yang dimilikinya, wirausahawan memerlukan intensi sebagai *motivational forces* atau dorongan untuk berhasil. Pengertian intensi menurut Fishbein dan Azjen (2006) yaitu komponen dalam diri individu yang mengacu pada keinginan untuk melakukan tingkah laku tertentu. Intensi adalah sebuah tanda dari kesiapan seseorang untuk menampilkan kecenderungan perilaku, dan hal tersebut benar-benar dipertimbangkan untuk menjadi tingkah laku awal. Semakin tinggi intensi yang dimiliki oleh seseorang untuk berperilaku tertentu, maka kecenderungan untuk memunculkan perilaku tersebut akan semakin kuat. Pada PKL, semakin besar niatnya untuk berwirausaha, maka seorang PKL akan semakin berusaha untuk mencoba dan mengembangkan usahanya dengan baik serta mendapatkan hasil dari penjualan yang lebih baik untuk memperbaiki kondisi keuangannya dan menjadi seorang wirausahawan.

Begitu juga sebaliknya, semakin rendah intensi yang dimiliki seseorang untuk berperilaku tertentu, maka kecenderungan untuk memunculkan perilaku tersebut juga akan rendah. Apabila seorang PKL yang memiliki intensi yang rendah, ia tidak mampu berusaha untuk mengembangkan usahanya dan hanya bertahan dengan kondisi yang ada.

Intensi dipengaruhi oleh tiga determinan menurut Azjen (2006) yaitu, *attitude toward the behavior* yaitu evaluasi individu terhadap perilaku kewirausahaan, jadi PKL menganggap perilaku wirausaha sebagai perilaku yang favorable atau unfavorable. *Subjective norm* yaitu menyangkut bagaimana lingkungan atau figur-figur signifikan seperti keluarga yang mendorong untuk melakukan tindakan wirausaha, dorongan dari keluarga, teman dan figur signifikan lain untuk melakukan tindakan untuk berwirausaha. *Perceived behavioral control* yaitu keyakinan individu akan kemampuannya untuk melakukan perilaku berwirausaha.

Dari penjelasan diatas, maka dapat dikatakan bahwa intensi adalah kesungguhan niat seseorang untuk melakukan perbuatan atau memunculkan suatu perilaku tertentu, dan pengertian wirausaha adalah usaha untuk menciptakan bisnis harus berani mengambil resiko untuk memperoleh keuntungan. Dari pendapat tentang intensi dan wirausaha yang telah dikemukakan, intensi berwirausaha adalah keinginan/niat yang ada pada diri seseorang untuk melakukan suatu tindakan wirausaha.

Para pedagang kaki lima dapat mengembangkan usaha agar mereka dapat memenuhi kebutuhan hidup mereka dan mampu bersaing dengan sesama pedagang kaki lima sehingga usaha yang mereka jalankan akan terus bertahan. Oleh karena itu intensi berwirausaha diperlukan agar para pedagang kaki lima memiliki potensi untuk dikembangkan.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap 10 pedagang kaki lima menunjukkan bahwa 7 dari pedagang memiliki keinginan untuk melakukan wirausaha dengan tujuan mengembangkan usaha yang di milikinya, 4 responden diantaranya menyatakan bahwa ingin mengembangkan usaha yang dimilikinya namun belum memiliki kecukupan modal, sedangkan 3 responden lainnya ingin mengembangkan usahanya dan sudah memiliki kecukupan modal. Selanjutnya, 3 responden lainnya merasa cukup puas dengan usaha yang dijalani saat ini.

Berdasarkan fakta dan teori diatas, maka peneliti ingin mengetahui gambaran tentang intensi berwirausaha pada Pedagang Kaki Lima di wilayah Bandung Utara.

1.2 Identifikasi masalah

Berdasarkan uraian diatas peneliti ingin mengetahui bagaimana intensi berwirausaha pada pedagang kaki lima di wilayah Bandung Utara.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Memperoleh gambaran mengenai intensi berwirausaha pada pedagang kaki lima di wilayah Bandung Utara.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Mendapatkan gambaran mengenai intensi berwirausaha dan determinan-determinannya pada pedagang kaki lima di wilayah Bandung Utara.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Ilmiah

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan mengenai intensi berwirausaha pada pedagang kaki lima dalam kajian ilmu Psikologi Industri dan Organisasi.
- b. Untuk memberikan informasi bagi peneliti lain yang ingin meneliti mengenai intensi berwirausaha pada pedagang kaki lima.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan mengenai kewirausahaan sehingga dapat menindak lanjuti dengan memberikan penyuluhan kepada pedagang kaki lima.

1.5 Kerangka Pemikiran

Semakin berkurangnya lapangan kerja yang tersedia dan kebutuhan yang semakin meningkat maka menjadi pedagang kaki lima menjadi pilihan dan bagaimana mengembangkan usaha mereka. Pedagang Kaki Lima (PKL) pada umumnya adalah *self-employed*, artinya mayoritas PKL terdiri dari satu tenaga kerja. Modal yang dimiliki relatif kecil, dan terbagi atas modal tetap, berupa peralatan, dan modal kerja. Modal yang diperlukan tersebut jarang sekali dipenuhi dari lembaga keuangan resmi seperti koperasi atau bank dikarenakan urusan birokrasi yang berbelit. Biasanya PKL mendapatkan dana atau pinjaman dari lembaga atau perorangan yang tidak resmi atau bersumber dari supplier yang memasok barang dagangan kepada PKL, sehingga kemungkinan untuk mengadakan investasi modal maupun ekspansi usaha sangat kecil (Hidayat, 1978). Juga perlu ditambahkan, secara umum PKL ini termasuk dalam kategori yang mayoritas berada dalam usia kerja utama yaitu 21-30 (*prime-age*) (Soemadi, 1993). (Tamba, Ir. Halomoan, MBA. Pedagang Kaki Lima : *Entrepreneur* yang Terabaikan, 2006.)

Berdasarkan teori perkembangan menurut John W. Santrock (2002), individu yang berada pada tahap perkembangan usia 18-35 tahun, atau *early adulthood* hingga individu pada tahap perkembangan usia 36-60 tahun, atau *middle adulthood* terdapat beberapa tuntutan perkembangan yang harus dipenuhi di dalam dirinya. Adapun tuntutan-tuntutan perkembangan yang dijalannya adalah independen secara ekonomi, bertanggung jawab atas dirinya sendiri, dan membuat keputusan yang independen (Scheer & Unger, 1994). Jika dikaitkan dengan pemenuhan kebutuhan, individu yang

berada pada tahap perkembangan ini memposisikan diri mereka untuk dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhannya secara independen. Hal ini juga dilakukan oleh pedagang kaki lima. Mereka ingin memenuhi kebutuhan hidupnya serta dapat bertanggung jawab terhadap dirinya dengan cara berwirausaha.

Dengan berwirausaha, seorang PKL bisa mendapatkan penghasilan yang besar dari sebelumnya. Oleh karenanya, kesejahteraan pedagang akan terjamin dan mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Ada banyak cara untuk mengembangkan usaha yang dimilikinya, selain dengan cara pengelolaan modal secara lebih baik, mengembangkan ide baru yang dapat menjadi inovasi dalam penjualannya, semangat dan kerja keras untuk mengembangkan usaha, berani bertanggung jawab dalam kegagalan atau kesuksesan usahanya. Hal inilah yang mempengaruhi intensi berwirausaha, yaitu keinginan/niat yang ada pada diri seseorang untuk melakukan suatu tindakan wirausaha.

Menurut Icek Azjen (2006), didalam teori *planned behavior*, disebutkan bahwa intensi adalah sebuah keinginan atau niat dalam diri individu untuk melakukan atau menampilkan sebuah perilaku tertentu di dalam hidupnya. Untuk menggambarkan konsep intensi, Ajzen mengungkapkan ada tiga determinan yang mempengaruhi pembentukan intensi, yaitu *attitude toward behavior*, *subjective norm*, dan *perceived control behavior*.

Attitude toward behavior adalah menjelaskan mengenai bagaimana seseorang mengevaluasi suatu perilaku, apabila seseorang menilai bahwa suatu perilaku akan memberikan konsekuensi yang baik bagi dirinya maka seseorang mengevaluasi

perilaku tersebut positif (*favorable*), sedangkan apabila seseorang menilai bahwa suatu perilaku memberikan konsekuensi yang tidak baik bagi dirinya maka seseorang mengevaluasi perilaku tersebut negatif (*unfavorable*). *Attitude toward behavior* ditentukan oleh keyakinan mengenai konsekuensi dari setiap perilaku yang ditampilkan, keyakinan ini yang kita sebut dengan *behavioral belief*.

Dalam penelitian ini, apabila pedagang kaki lima memiliki evaluasi yang positif terhadap perilaku wirausaha maka pedagang kaki lima akan memiliki sikap yang *favorable* terhadap wirausaha karena pedagang kaki lima yakin (*behavioral belief*) wirausaha akan memberikan konsekuensi yang baik bagi dirinya (*outcome evaluation*), maka *attitude toward behavior* pedagang kaki lima adalah positif, sedangkan pedagang kaki lima yang memiliki evaluasi negatif terhadap perilaku wirausaha akan memiliki sikap yang *unfavorable* terhadap wirausaha karena pedagang kaki lima meyakini wirausaha akan memberikan konsekuensi tidak baik bagi dirinya, maka *attitude toward behavior* pedagang kaki lima adalah negatif.

Subjective norms adalah persepsi mengenai tuntutan dari orang-orang yang signifikan baginya (*important others*) untuk menampilkan atau tidak menampilkan suatu perilaku dan ada kesediaan untuk mengikuti orang-orang tersebut. *Important others* bagi seorang PKL adalah keluarga, teman dan pasangan hidup. *Subjective norms* terbentuk dari *normative belief* dengan *motivation to comply*. *Normative belief* adalah harapan normatif dari *important person*, sedangkan *motivation to comply*

adalah motivasi untuk memenuhi harapan dari *important person*. *Subjective norms* dapat dipersepsi positif atau negatif.

Tuntutan yang dipersepsi seorang PKL ini dapat berasal dari teguran ataupun peringatan dari teman-teman, keluarga, dan pasangan hidup untuk berwirausaha. Jika PKL mempersepsi bahwa teman-teman, keluarga dan pasangan hidup menuntut untuk berwirausaha (*normative belief*) dan seorang PKL bersedia dan termotivasi untuk mengikuti orang-orang tersebut (*motivation to comply*), maka persepsi PKL akan tuntutan dari teman-teman, keluarga dan pasangan hidupnya (*subjective norms*) akan mempengaruhi intensi untuk berwirausaha menjadi tinggi. Jika PKL mempersepsi bahwa teman-teman, keluarga dan pasangan hidup tidak menuntutnya untuk berwirausaha (*normative belief*) dan PKL tersebut bersedia dan termotivasi mengikuti hal tersebut (*motivation to comply*), maka PKL akan memiliki persepsi terhadap *subjective norms* akan negatif dan akan mempengaruhi intensi untuk berwirausaha menjadi rendah.

Determinan yang ketiga yaitu *perceived behavioral control* yaitu persepsi individu mengenai kemampuan mereka untuk menampilkan perilaku. PCB dipengaruhi oleh *control beliefs* dan *control beliefs power*. *Control beliefs* adalah keyakinan mengenai faktor-faktor yang mendukung atau menghambat munculnya perilaku. *Control beliefs power* adalah faktor-faktor yang dapat memfasilitasi munculnya perilaku tersebut. Jika seorang PKL mempersepsi dirinya mampu untuk berwirausaha (*control beliefs*), serta adanya faktor yang mempermudah seperti adanya kecukupan modal usaha, pengetahuan mengenai pengembangan usaha

(*control beliefs power*), maka PKL akan mempersepsi bahwa berwirausaha adalah hal yang mudah dilakukan (*perceived behavioral control*), maka akan mempengaruhi intensi PKL untuk berwirausaha menjadi tinggi. Jika PKL mempersepsi dirinya kurang mampu untuk berwirausaha (*control beliefs*) dan dengan adanya berbagai faktor yang dapat mempersulit seperti tidak adanya kecukupan modal dan tidak adanya pinjaman yang dapat membantu PKL (*control beliefs power*), maka PKL akan mempersepsi bahwa wirausaha adalah hal yang sulit dilakukan (*perceived behavioral control*), maka akan mempengaruhi intensi PKL untuk berwirausaha menjadi rendah.

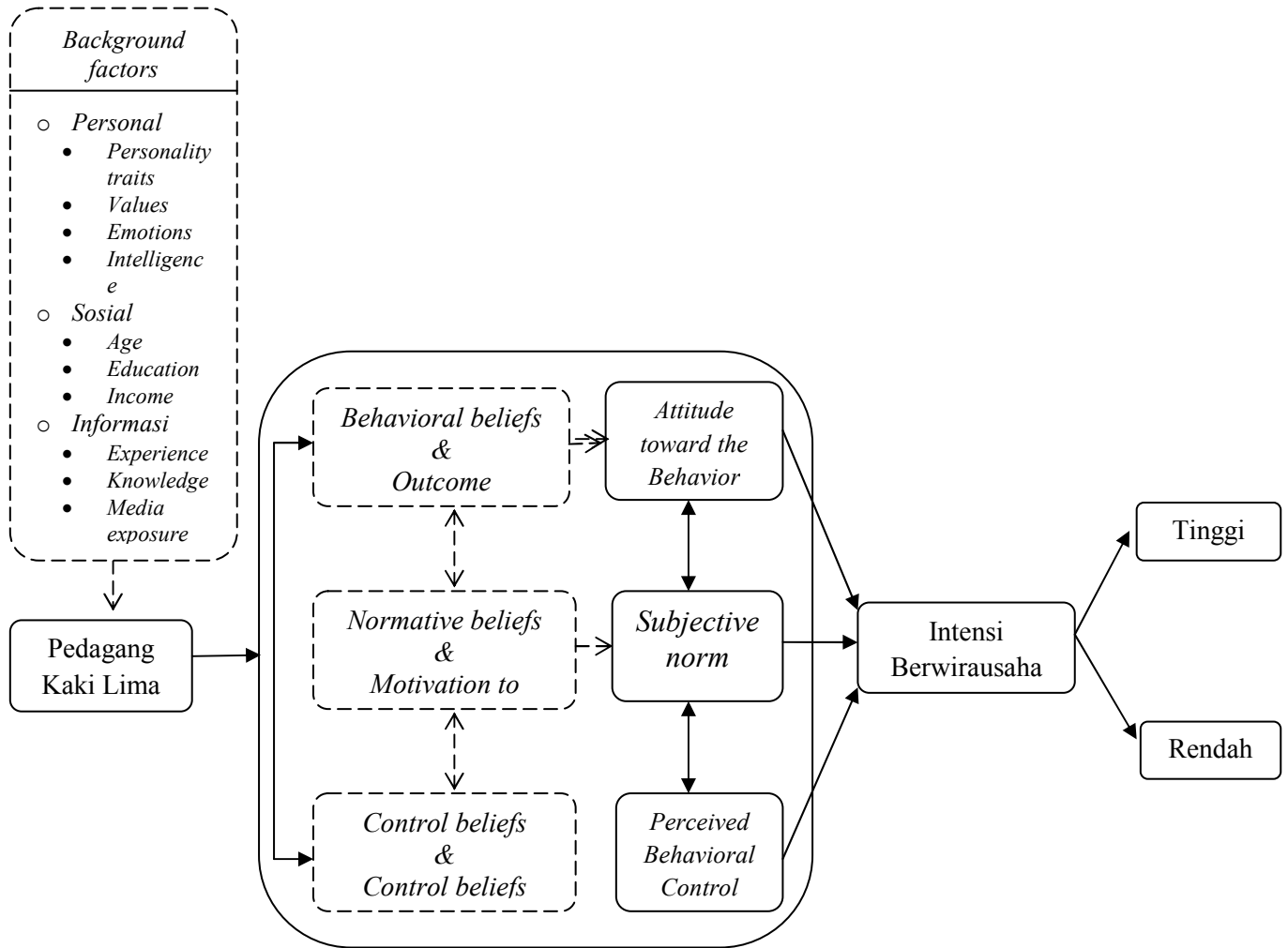
Interaksi antara determinan-determinan tersebut yang bertentangan, dan tentu saja akan mempengaruhi kualitas dari determinan utama dari intensi (*attitude toward behavior, subjective norms, dan perceived behavioral control*). Hubungan antara ketiga determinan ini saling berkaitan dan akan mempengaruhi kualitas intensi berwirausaha. Interaksi antara *attitude toward behavior, subjective norms* dan *perceived behavioral control* tersebut akan mempengaruhi tinggi atau rendahnya intensi untuk melakukan wirausaha.

Apabila *attitude toward behavior, subjective norms, dan perceived behavioral control* positif maka dapat dikatakan bahwa intensi individu tersebut tinggi. Hal ini dikarenakan individu tertarik untuk melakukan wirausaha serta individu yakin akan dapat dengan mudah dalam melakukan proses wirausaha, dan beranggapan bahwa orang-orang di sekitar lingkungannya mendukung individu untuk melakukan wirausaha dan mampu untuk mengembangkan usaha.

Apabila *attitude toward behavior*, *subjective norms*, serta *perceived behavior control* negatif maka dapat dikatakan intensi individu tersebut rendah. Hal ini dikarenakan individu tidak tertarik untuk melakukan wirausaha dan ia juga meyakini bahwa ia tidak dapat atau tidak mampu dalam melakukan proses wirausaha, bahkan dalam situasi ini orang-orang disekitar lingkungannya juga tidak mendukung individu untuk melakukan wirausaha.

Selain dari 3 determinan di atas teori *planned behavior* menyebutkan *background factors*. Menurut teori *planned behavior*, tiga determinan dari intensi dibentuk oleh *behavioral belief*, *normative belief* serta *control belief*, dan *beliefs* ini berhubungan atau dipengaruhi banyak oleh karakteristik yang melekat pada seseorang seperti misalnya, usia, gender, suku, status sosial ekonomi, agama, dan kecerdasan. Tentunya, orang yang tumbuh di lingkungan berbeda akan memperoleh informasi yang berbeda mengenai masalah yang berbeda. Informasi-informasi tersebut dapat menjadi dasar dari keyakinan (*beliefs*) mengenai konsekuensi dari perilaku (*behavioral belief*), tuntutan sosial dari *important others* (*normative belief*) dan mengenai rintangan-rintangan yang dapat mencegah mereka untuk menampilkan suatu perilaku (*control belief*). Semua faktor-faktor tersebut, dapat mempengaruhi *behavioral belief*, *normative belief* dan *control belief* dan sebagai akibatnya mempengaruhi intensi dan perilaku. Walaupun *background factors* dapat memberikan pengaruh secara nyata terhadap *behavioral belief*, *normative belief* atau *control belief* yang nantinya akan mempengaruhi intensi, tidak terdapat hubungan yang terlalu erat antara *background factors* dan *beliefs* (Ajzen,2005) . Seorang PKL yang memulai

usaha dan dan mengembangkan usahanya dengan cara yang berbeda dan mendapatkan informasi yang berbeda. Informasi-informasi tersebut dapat menjadi dasar dari keyakinan (*belief*) mengenai konsekuensi dari perilaku (*behavioral beliefs*), tuntutan sosial dari orang-orang yang signifikan (*normative beliefs*), dan mengenai rintangan-rintangan yang dapat mencegah mereka untuk menampilkan suatu perilaku (*control beliefs*).



1.6 Asumsi

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti berasumsi bahwa :

- a. Intensi berwirausaha dapat berbeda-beda pada Pedagang Kaki Lima.
- b. *Attitude toward behavior, subjective norms, dan perceived behavior control* dapat saling berkaitan untuk membentuk tinggi atau rendahnya intensi untuk melakukan wirausaha.
- c. Intensi berwirausaha pada Pedagang Kaki Lima dipengaruhi oleh *background factor*.