

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Badan usaha perseorangan sering didengar oleh banyak masyarakat luas namun belum paham apa makna dari usaha perseorangan tersebut. Badan usaha perseorangan disebut juga perusahaan dagang (PD) ataupun Usaha Dagang (UD) adalah usaha yang didirikan oleh peorangan dengan modal dari satu orang dan segala resiko yang terjadi terhadap usaha tersebut menjadi tanggung jawab pribadi pendiri usaha tersebut. Adapun yang masuk kedalam kategori usaha perseorangan berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994 adalah pengrajin, industri rumah tangga, petani, peternak, nelayan, perambah hutan, penambang, pedagang barang dan jasa.

Usaha Dagang adalah perekonomian rakyat yang berskala kecil memiliki keunggulan dibandingkan dengan usaha menengah dan usaha besar. Pada kenyataannya usaha dagang juga mampu berperan mengantisipasi kelesuan perekonomian yang diakibatkan oleh inflasi maupun berbagai faktor penyebab lainnya . Usaha dagang banyak memberikan lapangan kerja baru sehingga disebut sebagai salah satu cara dalam memecahkan masalah-masalah dalam pembangunan Indonesia seperti tingginya angka pengangguran dan mampu membantu pertumbuhan ekonomi yang lebih mantap.

Usaha Dagang masih kategorikan dalam usaha kecil ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan, bukan cabang perusahaan yang dimiliki dan dikuasai

atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang seperti dilihat dari pendapatannya pertahun bahwa usaha kecil Usaha kecil: memiliki kekayaan bersih > Rp. 50.000.000,- sampai dengan Rp 500.000.000,- atau hasil penjualan tahunan > Rp. 300.000.000,- sampai Rp.2.500.000.000,- dan dilihat dari tenaga kerjanya Usaha Dagang yang memiliki karyawan dari 5 sampai 19 orang termasuk ke dalam usaha kecil.

Menurut Badan Pusat Statistik jumlah usaha kecil pada tahun 2010 mencapai 573.601 unit dan pada tahun 2011 mencapai 602.195 unit dan mengalami pengembangan 28.593 unit pertahun atau 4,98%.

Agar dapat berkembang dan berhasil dalam usahanya maka pedagang pasar harus memperhatikan berbagai macam faktor yang antara lain manajemen pengelolaannya, terus juga faktor-faktor pendukung lainnya. Tidak dapat diingkari bahwa manajemen pengelolaan merupakan faktor terpenting dalam menjalankan dan mengembangkan suatu usaha. Banyak usaha di sektor informal yang mengalami kegagalan dikarenakan manajemen pengelolaannya kurang baik.

Pengelolaan disebut juga dengan manajemen yang dimulai dari proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan dan pengendalian upaya anggota organisasi dan proses penggunaan berbagai sumberdaya organisasi lainnya demi tercapainya tujuan organisasi sebagaimana yang telah ditetapkan.

Berdirinya suatu usaha tidak terlepas dari bermulanya proses perencanaan yang matang hingga pelaksanaannya. Perencanaan merupakan bagian yang

menentukan perkembangan usaha karena segala macam pekerjaan berpusat pada bagian perencanaan. Perencanaan usaha dagang meliputi perencanaan lokasi dan bangunan, perencanaan alat dan bahan, perencanaan keuangan (modal), perencanaan tenaga kerja dan perencanaan pemasaran dan perkembangannya. Perencanaan yang baik dapat dicapai dengan mempertimbangkan kondisi diwaktu yang akan datang, serta periode sekarang pada saat rencana dibuat. Sedangkan Pelaksanaan akan dilakukan jika perencanaan benar-benar matang dan dipertimbangkan dengan baik. Pelaksanaan secara teratur dan sempurna akan menjamin kelangsungan hidup serta keberhasilan usaha. Dalam perusahaan koefisien pelaksanaan kerja perlu diperhatikan sehingga tidak memungkinkan terjadinya kemacetan dan perubahan mutu dalam produksi.

Permasalahan Usaha Dagang yang sering terjadi adalah sebagai pemilik dan pengelola tanggung jawab jika terjadi kerugian kekayaan pribadi pemilik digunakan untuk melunasi hutang-hutang perusahaan. Hal ini sering menyebabkan pemilik Usaha Dagang mengalami kebangkrutan karena tidak memiliki pembedaan antara uang pribadi dengan uang perusahaan sehingga jika ada pemilik usaha yang gelap mata menganggap uang perusahaan adalah uang pribadinya dan tidak memperkirakannya dengan jelas. Kemampuan mengelola perusahaan terbatas tergantung pada pemilik karena dalam usaha yang menjadi masalah dan tantangannya adalah pengelolaannya.

Jumlah usaha kecil yang ada di Sumatera Utara sebanyak 698.666 unit pada tahun 2012 yang tercatat di kantor Badan Pusat Statistik (BPS). Tidak dipungkiri di Sumatera Utara juga sangat banyak yang tertarik dengan usaha kecil

khususnya di Ibukota Sumut yaitu Medan banyak Usaha Dagang khususnya di pasar - pasar tradisional. Dari hasil observasi langsung yang sudah dilakukan peneliti beberapa kali ke Pasar Sukaramai untuk melihat permasalahan yang terjadi di Usaha Dagang. Permasalahan yang dapat dilihat langsung yaitu pemilik Usaha Dagang kurang memperhatikan kebersihan toko, pelayanan yang diberikan pemilik usaha kurang memperhatikan semua pembelinya disebabkan pemilik-pemilik Usaha Dagang yang terletak di Pasar Sukaramai hanya memiliki satu karyawan sehingga pembeli kurang terlayani dan lambat. Permasalahan lain yang didapat dari Usaha Dagang di Pasar Sukaramai Kecamatan Medan Area yaitu banyaknya pedagang kaki lima yang berjualan di depan toko-toko sehingga menyebabkan pembeli lebih memilih berbelanja di depan toko daripada masuk ke dalam toko serta yang menjadi masalah karena yang dijual hampir sama sehingga sangat mengganggu dan sulit bagi pemilik toko untuk menarik pembeli di tokonya.

Namun lain halnya dengan Usaha Dagang Sari Minang yang terletak di Pasar Sukaramai tersebut, karena pengelola memiliki kreatifitas dalam mengelola usahanya, penempatan lokasi Usaha Dagang Sari Minang dirancang dengan sangat strategis. Oleh karena itu, pengelola Usaha Dagang Sari Minang tidak menyewa di dalam Pasar Sukaramai dan tidak juga berjualan di badan jalan melainkan menyewa ruko di depan Pasar Sukaramai sehingga mempermudah pembeli belanja karena dekat jalan. Usaha Dagang Sari Minang berbeda dengan usaha- usaha bumbu disekitarnya, terlihat dari proses pengelolaan yang ada di Sari Minang dimana bahan baku sudah dipilih, produksi bahan sangat steril dan yang

sudah terpilih serta proses produksinya berbeda dengan tempat penjualan biasanya di dalam toko dan dihalangi oleh pedagang kaki lima menyebabkan pembeli lebih jauh berbelanja. Alasan itu yang membedakan Usaha Dagang Sari Minang dengan usaha bumbu yang ada di Pasar Sukaramai. Pelanggan tetap Usaha Dagang Sari Minang seperti rumah makan atau partai besar yang membeli bumbu disediakan tempat pembelian khusus sehingga mempermudah pelanggan mengambil pesannya. Dan ada hal lain yang menarik dari Usaha Dagang Sari Minang, walaupun mereka hanya menjual bumbu pengelola menarik perhatian pembelinya dengan memberikan karyawannya seragam sehingga pejalan yang ada pasti akan tertarik untuk sekedar melihat- lihat atau ada yang langsung membeli bumbu di Sari Minang. Hal ini jarang sekali dijumpai di tempat lain dan juga menjadi keistimewaan dari Usaha Dagang Sari Minang mulai dari lokasi usaha, pelayanan yang diberikan kepada pelanggan dan pembeli, penyediaan karyawan dengan tugas-tugas yang telah diberikan masing-masing serta hal yang menarik dari Usaha Dagang Sari Minang, pengelola juga memberikan citra rasa bumbu yang berbeda dengan produksi yang bagus. Untuk menambah kepuasan pelanggan dan pembeli di Usaha Dagang Sari Minang sekaligus mengembangkan usaha dagang yang berjalan dengan menambah bahan usaha atau jenis barang yang dijual dan dibutuhkan kebanyakan pelanggan dimana pengelola bukan hanya menjual bumbu masakan tetapi juga menjual keperluan di rumah makan seperti tisu, sedotan minuman, plastik dan lain-lain untuk mempermudah dan membantu pelanggan tidak perlu membeli keperluan di tempat lain.

Ditambah lagi dengan hasil wawancara peneliti kepada pemilik Usaha Dagang Sari Minang, dimana usahanya telah memiliki tiga cabang dan semua cabang hanya menjual bumbu-bumbu masakan dan salah satu cara pengelola untuk meningkatkan dari segi penjualan dan dari segi pemasarannya. Usaha Dagang Sari Minang banyak bekerja sama dengan berbagai rumah makan besar yang ada di Medan dan menerima pesanan-pesanan dari partai besar. Usaha Dagang Sari Minang mempunyai tiga belas karyawan diberikan motivasi bekerja dan semua sudah mempunyai bidang masing-masing. Sedangkan dari segi keuangan, keuangan usaha dagang dipegang langsung oleh pengelola dan mempunyai laporan keuangan setiap harinya yang dilaporkan catatan transaksi yang terjadi oleh karyawannya dari setiap cabang berdasarkan pemantauan langsung dari pengelola. Walaupun laporan keuangan masih berbentuk manual namun dari hal tersebut bisa membantu pengelola untuk mengetahui perkembangan usahanya serta pengelola selalu memberi evaluasi kepada karyawan agar karyawannya dapat memiliki dan meningkatkan keterampilan dari segala bidangnya dan tugasnya. Maka dari itu, pengelola hanya menerima karyawan yang bersuku minang dengan tujuan agar pengelola dapat memberikan pembelajaran mengenai pengelolaan bumbu khas sukunya dengan mereka yang memiliki suku yang sama dari setiap bidangnya serta karyawan dapat memanfaatkan ilmu yang sudah diberi pengelola terkhususnya dalam pengelolaan usaha bumbu.

Berdasarkan paparan latar belakang masalah di atas maka penulis berkeinginan untuk dapat mempelajari sekaligus mengetahui lebih dalam tentang

pengelolaan di Usaha Dagang Sari Minang tersebut dengan judul “ **Kiat Sukses Pengelolaan Usaha Dagang Sari Minang di Pasar Sukaramai Kecamatan Medan Area**”.

B. Fokus Masalah

Dari permasalahan yang dijelaskan di latar belakang, serta mempermudah penulisan dalam melakukan penelitian dan untuk menghindari meluasnya permasalahan, maka penelitian difokuskan pada “ Kiat sukses Pengelolaan Usaha Dagang Sari Minang Di Pasar Sukaramai di Kecamatan Medan area”

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan fokus permasalahan maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah dengan rincian sebagai berikut :

1. Bagaimana kiat pengelolaan yang dilakukan Usaha Dagang Sari Minang di Pasar Sukaramai Kecamatan Medan Area?
2. Bagaimana hasil atau kesuksesan pengelolaan Usaha Dagang Sari Minang di Pasar Sukaramai Kecamatan Medan Area?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan adalah sesuatu yang ingin dicapai, oleh karena itu penelitian ini diperlukan tujuan umum dan tujuan khusus. Tujuan umum dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana kiat sukses pengelolaan kegiatan Usaha Dagang Sari Minang di Pasar Sukaramai Medan. Adapun tujuan khusus dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mendiskripsikan tentang kiat pengelolaan Usaha Dagang Sari Minang di Pasar Sukaramai Kecamatan Medan Area.

2. Untuk mengetahui hasil atau kesuksesan pengelolaan yang telah dilakukan Usaha Dagang Sari Minang di Pasar Sukaramai Kecamatan Medan Area.

E. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah :

1. Manfaat praktis
 - a. Pemilik atau pengelola usaha, diharapkan dapat memilih pengelolaan yang cocok dalam mengelola usaha yang dihasilkan sehingga dapat meningkatkan mutu dan kualitas penjualan dengan melihat peluang usaha disekitarnya.
 - b. Karyawan, diharapkan dapat bekerja dengan baik dan meningkatkan keterampilan dan kinerjanya dalam memproduksi khususnya dalam proses pengelolaan usaha.
2. Manfaat teoritis

Untuk menambah kajian ilmu bagi jurusan Pendidikan Luar Sekolah (PLS) terutama yang berkaitan dengan kiat sukses pengelolaan Usaha Dagang dalam meningkatkan hasil produksi penjualan serta sebagai bahan masukan bagi penulis lain untuk meneliti masalah yang sama atau meneliti kajian ilmu lainnya yang berkaitan dengan manajemen usaha.