

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sampai saat ini perdebatan pengaruh sektor informal dalam perannya sebagai pembangun ekonomi masih terus berlangsung, sudut pandang yang mendukung berpendapat bahwa, sektor informal dipahami sebagai *the origin self-employment* yang mampu merangsang tumbuhnya kewirausahaan masyarakat lokal, mampu sebagai bandingan dan pendukung sumber daya lain bagi pertumbuhan ekonomi perkotaan, mampu menciptakan peluang kerja bagi angkatan kerja, mampu menyerap angkatan kerja pedesaan yang tidak terserap sektor formal, dan mampu sebagai alternatif pertama untuk mencari penghasilan secara mandiri. Sedangkan pendapat yang menolak berpendapat bahwa memberikan peluang berusaha pada sektor informal hanya akan melanggengkan kemiskinan, menghambat efisiensi pengembangan ekonomi, terutama mengganggu ketertiban dan kebersihan, tata dan keindahan kota dan dampak yang lebih buruk adalah memperbesar ruang kriminalitas di perkotaan McGee dalam (Alisbahjana, 2005).

Kecendrungan peluang berusaha yang mudah dimasuki, fleksibel dalam menerima tenaga kerja dan memberikan penghasilan berdampak pada menjamurnya usaha informal sebagai alternatif mata pencarian sehingga mempersempit persaingan usaha (*Competitive advantage*) untuk dapat unggul dengan usaha sejenis (Lamba, 2011).

Sethuraman dan Idrus (dalam Suci, 2009) memaparkan bahwa proporsi terbesar orang yang bekerja disektor informal (yang meliputi *self-employed* dan *self-employed assisted temporarily by family*) di Indonesia adalah 49.24% di subsektor perdagangan, subsektor perdagangan tersebut yakni, pedagang kaki lima, pedagang asongan dan pedagang keliling.

Pertumbuhan dan perkembangan usaha sektor informal atau usaha mandiri semakin memberikan pengaruh terhadap jalannya perekonomian masyarakat baik pelaku usaha maupun para konsumen, tidak kecuali para pedagang kaki lima keliling atau pedagang keliling yang bermunculan semakin banyak karna kurang tersedianya lapangan kerja di perkotaan yang mau menampung tenaga kerja yang berlebih dan tidak tertampung sektor formal, dimana sebagian besar pelakunya adalah penduduk migrasi yang mencoba mencari kelayakan hidup di kota.

Pedagang keliling bisa berupa pedagang makanan, pedagang bahan makanan, pedagang perabotan rumah tangga, pedagang mainan, jasa dan lain sebagainya. Karna pola pelayanannya tidak menetap (*mobile hawkers*) atau berpindah dan bergerak dari satu tempat ke tempat lainya dimana mereka memilih lokasi usaha dipusat kegiatan masyarakat atau tempat umum seperti sekolahan, perkantoran, rumah sakit, tempat ibadah, acara dan sebagainya. Pedagang keliling biasanya menggunakan sarana berdagang seperti gerobak/kereta dorong dan dengan pikulan/keranjang dalam menjajakan barang dagangannya maupun jasanya.

Usaha kecil seperti pedagang keliling adalah usaha dengan modal kecil dan kemampuan kewirausahaan yang kurang yang bisa dibbilang hanya mengandalkan tenaga fisik dan kerajinan pelaku usaha. Dengan sifat berpindah-pindah pedagang

keliling sering kali dikambing hitamkan sebagai penyebab kurang tertib dan tidak bersih tatanan tempat umum dan fasilitas kota, dan berlomba-lomba menemukan tempat berdagang strategis dan kurangnya kemampuan kewirausahaan dalam mengelola sumber daya produk dan pelayanan dalam memenangkan persaingan dagang.

Keunggulan bersaing usaha sektor informal pada pedagang keliling tidak hanya terjadi di kota-kota besar di Indonesia saja, kota madya seperti kota Payakumbuh dimana perekonomiannya yang baru berkembang. Dalam hal perdagangan, faktor geografis yang strategis sebagai pintu gerbang masuknya wisatawan dari Propinsi Riau ke daerah Sumatera Barat, menjadikan Kota Payakumbuh dalam hal usaha perekonomian mengalami perkembangan. Salah satu usaha perekonomian di sektor informal yang berkembang di Kota Payakumbuh adalah pedagang kaki lima dan pedagang keliling. Permasalahan yang sering dihadapi pedagang kaki lima dan pedagang keliling di Kota Payakumbuh adalah, kurangnya pengetahuan dalam pengelolaan usaha, tempat usaha, kurangnya modal usaha dan permasalahan keamanan barang dagangan.

Ciri usaha sektor informal bersifat dinamis dan fleksibel, sehingga dapat menyesuaikan diri terhadap perubahan keadaan dan gejolak pasar berdampak pada banyak bermunculan pelaku usaha yang baru. Lalu bagaimana dengan daya saing dari usaha sektor informal, Banyak faktor yang menentukan kesuksesan suatu usaha. Salah satu faktor tersebut adalah ketepatan pemilihan lokasi. (Wahyudi, 2014) dan Porter (dalam Handriani, 2011) mengemukakan untuk menciptakan keunggulan bersaing perusahaan harus memiliki dasar strategi, yang dikenal sebagai strategi persaingan generik (*generic competitive strategies*), strategi dasar tersebut ialah strategi diferensiasi.

Penegasan pemilihan lokasi dan strategi ini dapat meningkatkan daya saing suatu usaha, berdasarkan pendapat seperti Wahyudi (2014), bahwa pemilihan lokasi suatu organisasi atau perusahaan akan mempengaruhi risiko dan keuntungan perusahaan tersebut secara keseluruhan, mengingat lokasi sangat mempengaruhi biaya tetap maupun biaya variabel, baik dalam jangka menengah maupun jangka panjang. Adanya perbedaan sukses organisasi-organisasi dan perbedaan kekuatan atau kelemahan organisasi, sering karena faktor-faktor lokasi. Dalam situasi persaingan, faktor-faktor lokasi dapat menjadi faktor-faktor kritis yang membuatnya sangat penting, agar usaha yang dijalankan dapat bersaing secara efektif, lokasi usaha haruslah strategis dan mudah dijangkau.

Senada dengan pendapat Tampubolon (2004) bahwa menciptakan keunggulan bersaing merupakan salah satu strategi perusahaan untuk membentuk laba yang diciptakan dengan pemilihan lokasi usaha yang strategis.

Menurut Aydın (2013) berdasarkan keunggulan bersaing berkelanjutan, faktor pemilihan lokasi memiliki peran keunggulan yang tinggi bagi keberhasilan sebuah organisasi. Lokasi Strategis menjadi salah satu faktor penting dan sangat menentukan keberhasilan, lalu (Alcacer, 2003) merencanakan suatu usaha perlu memilih letak lokasi usaha yang strategis, karena letak lokasi usaha akan berhubungan dengan masalah efisiensi transportasi, sifat bahan baku atau sifat produknya, dan kemudahannya mencapai konsumen

Faktor pemilihan lokasi mungkin mempengaruhi kesiapan suatu usaha dalam menghadapi persaingan, lokasi usaha sekarang tidak dapat dipandang sebelah mata karena menentukan kinerja dan keuntungan suatu usaha. Faktor-

faktor pemilihan lokasi usaha Mustel Group dalam Iswara, Evania dan Wicasana (2007) antara lain adalah sumber daya manusia yaitu tenaga kerja, sumber daya alam yaitu bahan baku, modal, kompetitor atau pesaing, konsumen atau pasar, transportasi seperti akses dan kepadatan lalu lintas dan faktor hukum berupa kondisi sosial dan budaya, serta kondisi iklim.

Lalu Porter (dalam Sulistiani, 2013) menyatakan bahwa perumusan strategi bersaing adalah menghubungkan perusahaan dengan lingkungannya. Walaupun lingkungan yang relevan sangat luas, meliputi kekuatan-kekuatan sosial sebagaimana juga kekuatan-kekuatan ekonomi. Sehingga dalam persaingan pengelolaan sumberdaya baik dari luar maupun dari dalam perusahaan suatu strategi dibutuhkan karena adanya persaingan dan strategi yang tepat adalah cara memenangkan persaingan. Strategi tersebut terdiri dari : strategi kepemimpinan biaya (*cost leadership*), strategi diferensiasi (*differentiation*), dan strategi fokus (baik fokus kepemimpinan biaya ataupun fokus diferensiasi).

Strategi dasar untuk menciptakan keunggulan bersaing ialah strategi diferensiasi. Handriani (2011) dan Menurut Tjiptono (dalam Jummaini, 2013) strategi pemasaran yang dapat dipilih oleh perusahaan yang menerapkan strategi agar senantiasa memiliki keunggulan bersaing di pasar dapat dilakukan dengan melakukan pilihan terhadap strategi diferensiasi.

Strategi diferensiasi berpengaruh pada keunggulan bersaing suatu perusahaan, karena dengan adanya perbedaan suatu perusahaan yang tidak dimiliki oleh perusahaan yang lain sehingga akan bisa memenangkan persaingan (Sulistiani, 2013).

Strategi diferensiasi menyatakan bahwa perusahaan dapat melakukan diferensiasi dengan cara mengenali sumber keunggulan kompetitif yang mungkin ada, memiliki ciri pembeda utama yang dimiliki perusahaan, memilih penentu posisi yang efektif di pasar dan mengkomunikasikan penentu posisinya di pasar. mendiferensiasikan penawaran yang diberikan kepada pasar dari segi, strategi diferensiasi produk, diferensiasi kualitas pelayanan, personalia, citra dan saluran distribusi yang dimiliki perusahaan (Ramadhani, 2014).

Menurut Porter (dalam Sulistiani, 2013) keunggulan bersaing berasal dari aktivitas pengelolaan dan penetapan strategi seperti mendesain, memproduksi, memasarkan, menyerahkan dan mendukung produknya. Analisis rantai nilai lebih tepat untuk meneliti keunggulan bersaing daripada nilai tambah (harga jual dikurangi biaya pembelian bahan baku).

Berdasarkan uraian di atas, maka pengaruh perkembangan ekonomi dan banyaknya pelaku usaha membuat persaingan antar pedagang sektor informal semakin ketat dan pesat. Permasalahan yang dihadapi pengusaha tidak hanya bagaimana usaha tersebut memproduksi dan memasarkan produknya saja, akan tetapi yang tak kalah penting adalah bagaimana suatu usaha dapat bertahan atau bahkan dapat unggul dalam persaingan (*Competitive advantage*). Setiap pengusaha akan berusaha untuk lebih unggul dibanding usaha yang memproduksi barang/jasa yang sejenis agar mampu menguasai pasar serta dapat memahami lingkungan bisnis dan mampu memilih strategi (internal) yang efektif (Jummaini, 2013).

Lalu apakah pemilihan lokasi berdagang dan strategi diferensiasi pengusaha dapat mempengaruhi daya saing para pedagang kaki lima.

Berdasarkan pemikiran diatas dan untuk mengumpulkan bukti empirik, maka diperlukan penelitian berkenaan dengan “PENGARUH FAKTOR-FAKTOR PEMILIHAN LOKASI DAN STRATEGI DIFERENSIASI TERHADAP KEUNGGULAN BERSAING PADA SEKTOR USAHA INFORMAL DI KOTA PAYAKUMBUH”.

1.2 Rumusan Masalah

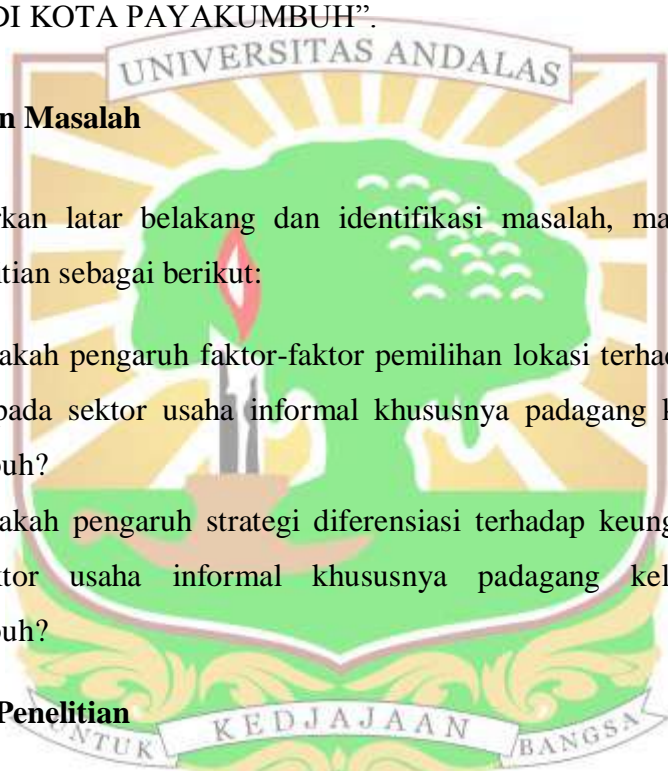
Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah, maka dirumuskan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimanakah pengaruh faktor-faktor pemilihan lokasi terhadap keunggulan bersaing pada sektor usaha informal khususnya pedagang keliling di kota payakumbuh?
2. Bagaimanakah pengaruh strategi diferensiasi terhadap keunggulan bersaing pada sektor usaha informal khususnya pedagang keliling di kota payakumbuh?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah mengenai jawaban dari rumusan masalah yang telah dikemukakan sebelumnya . Adapun tujuan dari penelittian ini adalah :

1. Menganalisis pengaruh faktor-faktor pemilihan lokasi terhadap keunggulan bersaing pada sektor usaha informal khususnya pedagang keliling di kota payakumbuh?
2. Menganalisis pengaruh strategi diferensiasi terhadap keunggulan bersaing pada sektor usaha informal khususnya pedagang keliling di kota payakumbuh?



1.4 Manfaat Penelitian

Sehubungan dengan tujuan yang ingin di capai serta penulis mengharapkan hasil penelitian ini dapat berguna untuk

1. Calon Pengusaha

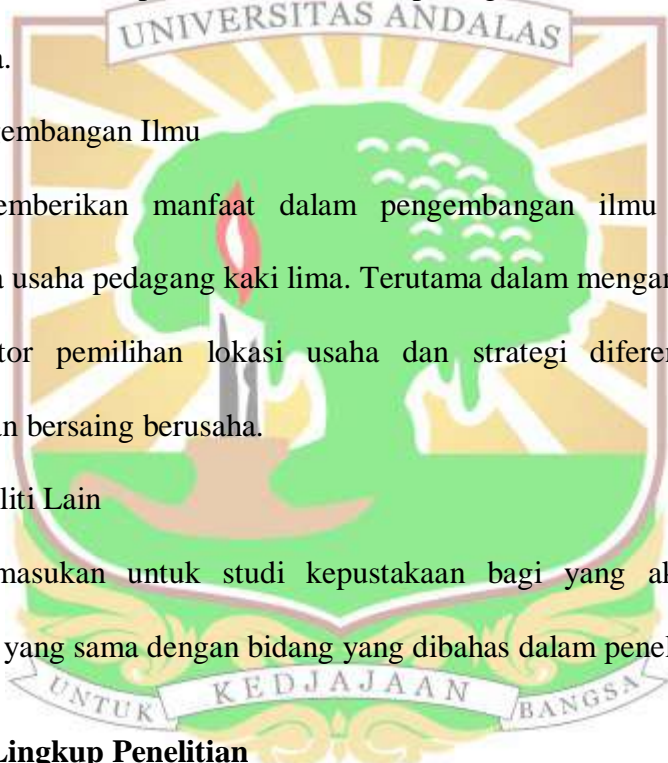
Dapat membantu calon pelaku usaha baik usaha berskala kecil maupun usaha menengah dan dapat memberikan kontribusi sebagai referensi dalam praktek kewirausahaan maupun dalam usaha peningkatan taraf hidup calon pengusaha.

2. Bagi Pengembangan Ilmu

Dapat memberikan manfaat dalam pengembangan ilmu kewirausahaan khususnya usaha pedagang kaki lima. Terutama dalam menganalisis pengaruh faktor-faktor pemilihan lokasi usaha dan strategi diferensiasi terhadap keunggulan bersaing berusaha.

3. Bagi Peneliti Lain

Sebagai masukan untuk studi kepustakaan bagi yang akan melakukan penelitian yang sama dengan bidang yang dibahas dalam penelitian ini.



1.5 Ruang Lingkup Penelitian

Dalam penelitian ini akan dibahas mengenai pengaruh faktor-faktor pemilihan lokasi dan strategi diferensiasi terhadap keunggulan bersaing pada sektor usaha informal khususnya pedagang keliling di kota payakumbuh.

1.6 Sistematika Penulisan

Secara keseluruhan penelitian ini terdiri dari lima bab dengan sistematika sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, ruang lingkup penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN LITERATUR

Bab ini berisi tentang landasan teori mengenai variabel dan hal-hal yang ada dalam penelitian, penelitian terdahulu, kerangka penelitian dan hipotesis.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang *design* penelitian, operasional variabel, metode yang digunakan, teknik pengumpulan data, teknik pengambilan sampel, analisis data dan pengujian hipotesis.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang identitas dan karakteristik responden, deskripsi variabel penelitian, pengujian dan pembahasan.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan, implikasi hasil penelitian, keterbatasan penelitian dan saran.

