

## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Masalah

BPS (Badan Pusat Statistik) melalui surat No.01/06/3578/Th. I, tertanggal 12 Juni 2017 memaparkan hasil sensus ekonomi yang dilakukan pada tahun 2016. Hasil sensus ekonomi tersebut menjelaskan tentang pendaftaran (*listing*) usaha atau perusahaan pada tahun 2016. Adapun salah satu hasilnya adalah tentang jumlah usaha atau lapangan usaha menurut kategori lapangan usaha yang terbesar yaitu usaha pengadaan listrik (150.855 usaha mikro kecil dan 7.140 usaha menengah besar). Lapangan usaha terbentuk dengan melibatkan pengusaha, atau yang dikenal dengan “wirausaha”. Kondisi ini sejalan dan berbanding lurus dengan upaya pemerintah menumbuhkan dan mengembangkan kewirausahaan di Indonesia.

Dalam penelitian ini yang dimaksud dengan wirausaha adalah sebagaimana yang diungkapkan oleh Alma (dalam Tanjung dan Ardianti, 2014) yang menyatakan bahwa wirausaha merupakan seorang inovator (individu) yang mampu untuk melihat peluang-peluang, mempunyai semangat, kemampuan dan pikiran untuk menciptakan suatu usaha. Sejak tahun 2011 hingga saat ini, pemerintah sedang dan terus melaksanakan program Gerakan Kewirausahaan Nasional (GKN) yang melibatkan seluruh *stakeholders* baik di pusat maupun daerah. Gerakan Kewirausahaan Nasional atau yang disingkat GKN adalah program pemerintah yang dirancang untuk meningkatkan populasi wirausaha Indonesia. GKN sendiri dimulai tanggal 2 Februari 2011. Pada dasarnya GKN bertujuan untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan sehingga tumbuh wirausaha baru, membuka peluang penciptaan lapangan kerja, dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional.

Hasil yang terlihat dari GKN adalah ratio pertumbuhan wirausaha Indonesia. BPS melaporkan ratio pertumbuhan wirausaha Indonesia yang pada 2013/2014 masih 1,67 %, kini naik menjadi 3,1 %”. Berikut paparan data tersebut.

**KOMPAS.com, BOGOR** menuliskan bahwa “Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Anak Agung Gede Ngurah Puspayoga menyebut pertumbuhan wirausaha di Indonesia semakin meningkat. Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2016, rasio wirausaha di Indonesia sebesar 3,10 persen dari jumlah penduduk sebanyak 225 juta orang. "Dulu rasio wirausaha hanya 1,67 persen. Sekarang sudah di atas rata-rata. Ini merupakan sebuah perjalanan

panjang yang dilakukan seluruh masyarakat Indonesia" ujanya Puspayoga dalam ajang penganugerahan Wirausaha Muda Mandiri 2016 di Bogor, Sabtu, 10 Maret 2017.

Jumlah usaha atau lapangan usaha menurut kategori lapangan usaha yang terbesar yaitu usaha pengadaan listrik (150.855 usaha mikro kecil dan 7.140 usaha menengah besar). Dari sisi produksi, pertumbuhan tertinggi dicapai lapangan usaha bisnis dan gas sebesar 5,32%. Dengan demikian ditemukan bahwa di Indonesia wirausaha lebih banyak menjalankan bisnis pengadaan listrik dan gas.

Kenyataan di lapangan, peneliti menemukan adanya lapangan usaha di bidang pendidikan, khususnya yang berhubungan dengan APE. Hal ini dikarenakan dampak positif dari APE bagi perkembangan anak, seperti yang dipaparkan berikut ini.

**NU Online, DEMAK** menuliskan Usha Cang, Konsultan pendidikan pada lembaga Amanda Marga Universal Reelief Team (AMURT) Asia Tenggara ketika diwawancarai wartawan menjelang acara Diseminasi Permainan Anak 2017 di Pendopo Kabupaten Demak, Kamis, 19 Januari 2017 menyatakan bahwa "semua anak Indonesia berpotensi cerdas dan tumbuh jadi orang hebat bermanfaat. Untuk itu perlu diberi rangsangan yang bagus untuk melejitkan potensi bagus mereka." Sarana paling tepat adalah dengan Alat Permainan Edukatif," paparnya didampingi Kalyani KL Chew, konsultan Asia Tenggara rekannya.

Acara tersebut berisi demonstrasi APE buatan China yang didatangkan dari Malaysia oleh AMURT Indonesia, yang diikuti oleh 100 anak dari 48 lembaga PAUD Kota Semarang dan Demak.

Beberapa ahli juga memberikan pendapatnya tentang APE (Alat Permainan Edukatif). Menurut Soetjiningsih dalam (Rolina, 2012: 6) alat permainan edukatif (APE) adalah alat yang mengoptimalkan perkembangan anak, disesuaikan dengan usianya, dan tingkat perkembangannya, serta berguna untuk perkembangan fisik-motorik (motorik kasar dan motorik halus), bahasa, kognitif dan sosial. Tedjasaputra dalam (Syamsuardi, 2012: 60-61) mendefinisikan alat permainan edukatif (APE) sebagai permainan yang sengaja dirancang secara khusus untuk kepentingan pendidikan. APE

merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam pembelajaran anak usia dini.

Ketersediaan APE sangat menunjang pembelajaran anak secara efektif dan menyenangkan sehingga anak-anak dapat mengembangkan berbagai potensi yang dimilikinya secara optimal. Aqib dalam (Sinu Wati;Syukri;dan Wahyudi, 2014: 4), berpendapat bahwa alat permainan edukatif (APE) adalah segala sesuatu yang dapat dipergunakan sebagai sarana bermain yang mengandung nilai pendidikan (edukatif) dan dapat mengembangkan seluruh kemampuan anak.

Dari beberapa pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa APE merupakan suatu alat permainan yang mengandung nilai edukatif yang dirancang untuk dapat mendidik dan mengembangkan aspek-aspek perkembangan yang dimiliki anak seperti aspek fisik/motorik, emosi, sosial, bahasa, kognitif dan moral.

Sekalipun APE memberikan dampak positif bagi perkembangan anak namun bisnis di bidang ini masih sedikit ditemui sehingga dampak bagi masyarakat adalah kurangnya akses masyarakat untuk mendapatkan APE. Dengan perkataan lain, wirausaha yang menjalankan bisnis ini masih tergolong baru.

**NU Online, DEMAK** menuliskan bahwa “Anak-anak usia dini Indonesia kurang mendapat akses terhadap Alat Permainan Edukatif (APE). Demikian disampaikan Usha Cang, Konsultan pendidikan pada lembaga Amanda Marga Universal Reelief Team (AMURT) Asia Tenggara ketika diwawancarai wartawan menjelang acara Diseminasi Permainan Anak 2017 di Pendopo Kabupaten Demak, Kamis, 19 Januari 2017.

Menurut dia, meski pemerintah dan para praktisi pendidikan usia dini telah mendorong kreativitas pembuatan APE, tapi sampai sekarang belum setiap anak mendapat kesempatan belajar melalui permainan yang ada dalam APE.

Fenomena diatas menunjukkan bahwa akses masyarakat akan APE tergolong minim. Dengan demikian wirausaha yang menjalankan bisnis jual beli APE harus melakukan banyak usaha kreatif untuk menyikapi kondisi ini. Sekalipun sulit, peneliti menemukan beberapa wirausaha yang menjalankan bisnis ini. Secara khusus, Suharnan (2005: 194) menyebutkan bahwa proses memilih atau menentukan berbagai kemungkinan diantara

situasi-situasi yang tidak pasti (dalam hal ini ketidakpastian akan ketersediaan APE di masyarakat) disebut dengan pengambilan keputusan.

Wirausaha yang membuat keputusan untuk menjalankan bisnis jual beli APE perlu secara sadar dan teliti ketika membuat keputusan tersebut. Hal ini sejalan dengan pendapat Nigro (dalam Moordiningsih dan Faturochman, 2006: 3) bahwa keputusan ialah pilihan sadar dan teliti terhadap salah satu alternatif yang memungkinkan dalam suatu posisi tertentu untuk merealisasikan tujuan yang diharapkan. Hasil wawancara awal peneliti dengan informan wirausaha (A) dan (N) mampu menjelaskan lebih lanjut tentang pengambilan keputusan yang dilakukan secara sadar dan teliti.

“Saat saya lulus dari ITS, saya sempat bekerja di *forwarding*. Hanya bertahan 3 bulan karena saya merasa tidak mendapatkan kepercayaan. Akhirnya saya bikin konsultan pendidikan dan psikologi dengan teman-teman saya dari psikologi unair. Mereka pernah kerja di jakarta. Lalu karena harus ikut suami, dia pindah ke sby.” (A, laki-laki, 39 tahun)

“Saya dulunya, usaha di bidang fashion, dan aksesoris, tapi tidak berlanjut. Lalu beralih ke APE karena saya menjiwai, suka dan melihat ada peluang. (N, perempuan, 36 tahun)

Berdasarkan hasil wawancara awal peneliti dengan wirausaha yang menjalankan bisnis jual beli APE diperoleh fakta bahwa kedua informan mengambil keputusan secara sadar ketika harus memutuskan untuk menjadi seorang wirausaha dengan melihat adanya peluang sekalipun sulit untuk mendapatkan produk APE.

“Sempat mau bikin agro komplek. Ada perikanan, peternakan dan pertanian, tapi gagal karena kesulitan cari orang yang bisa jaga sehingga saya tutup.”(A, laki-laki, 39 tahun)

“Saya dulunya, usaha di bidang fashion, dan aksesoris, tapi tidak berlanjut. Lalu beralih ke APE karena saya melihat ada peluang”. (N, perempuan, 36 tahun)

Penelitian Cut Erika (2015), mengungkapkan bahwa diperoleh sembilan faktor yang berpengaruh terhadap keputusan wanita muslim di wilayah Tanggerang Selatan berwirausaha. Adapun faktor-faktor tersebut yaitu yang pertama di dominasi oleh fasilitas internet, sosial media, dan penggunaan informasi teknologi; yang kedua adalah tantangan dari dalam diri, dan ingin mencoba ide bisnis baru; yang ketiga adalah para wanita ini berwirausaha untuk menghindari stress dari pekerjaan tetap, dan mereka ingin meningkatkan kesenangan pribadi; yang keempat adalah keinginan untuk menggunakan kemampuan dan keterampilan diri sendiri, dan juga jam kerja lebih fleksibel; yang kelima adalah beriwirausaha didukung oleh modal dan adanya peluang bantuan dari pemerintah; yang keenam adalah keinginan dari para wanita muslim ini untuk memperoleh lebih banyak uang; yang ketujuh adalah keinginan untuk memimpin usahanya sendiri daripada bekerja untuk orang lain; yang kedelapan adalah dukungan yang di peroleh dari keluarga, suami dan anggota keluarga lainnya; yang kesembilan adalah keinginan untuk mendapatkan sumber pendapatan lain dari suami.

Penelitian lain yang dilakukan oleh Rina Irawati (2017), mengungkapkan bahwa mayoritas jenis kelamin mahasiswa memiliki usaha mandiri di STIE Malangucecwara Malang adalah wanita, berusia 21-22 tahun, sedang kuliah di tingkat dua atau semester 3 (angkatan 2014/2015), anak perantauan (tinggal di kos-kosan), IPK di atas 3, tidak memiliki pengalaman berwirausaha sebelumnya, dan tidak pernah mengikuti kegiatan wirausaha baik berupa seminar, pelatihan, ataupun *workshop*. Faktor internal mahasiswa memiliki usaha mandiri didasarkan atas berani mengambil resiko, internal *locus of control*, motivasi memiliki pendapatan sendiri, kebutuhan akan kebebasan, dan ide kreatif. Sedangkan faktor eksternal yang mendorong mahasiswa memiliki usaha mandiri adalah: pengaruh role model, dukungan keluarga dan teman, kesempatan, kepuasan menjalani hidup, dan pendidikan. Sedangkan keputusan mahasiswa memiliki usaha mandiri didasarkan oleh intuisi, pengalaman, fakta yang terjadi dilapangan, wewenang, dan rasional. Faktor penghambat terbesar dalam berwirausaha adalah kegagalan usaha, dan pendukung terbesar mahasiswa berwirausaha adalah orang tua.

Menurut Fahmi (2016: 370-371) dengan adanya perkembangan globalisasi telah membuka peluang bisnis yang luar biasa bagi wirausahawan dalam membangun bisnis dengan menjadikan pasar global sebagai area penjualan produk, hal ini juga menjadi suatu tantangan tersendiri yang harus dihadapi oleh wirausaha. Salah satu peluang yang

dilihat oleh wirausaha APE adalah kondisi Indonesia yang memasuki era baru komunitas masyarakat ekonomi ASEAN (MEA) dan adanya globalisasi, perkembangan ekonomi berdampak pada banyak hal salah satunya berdampak pada perkembangan bisnis. Adanya perkembangan bisnis dan ekonomi saat ini banyak memberi kesempatan pada wirausahawan untuk menciptakan bisnis, salah satunya dalam hal alat permainan edukatif (APE).

Hasil wawancara awal peneliti dengan informan (A) dan (N) menunjukkan wirausahawan memilih untuk berbisnis APE bukan bisnis yang lainnya.

“Saat saya lulus dari ITS, saya sempat kerja di forwarding hanya bertahan 3 bulan karena saya merasa tidak mendapatkan kepercayaan. Sempat binis tapi gagal. Sempat mau bikin agro komplek. Ada perikanan, peternakan dan pertanian, tapi gagal karena kesulitan cari orang yang bisa jaga sehingga saya tutup. Saya pernah jadi konsultan bantu perusahaan keluarga, salah satu customer kami PG PAUD X. Pernah dalam satu acara, saya lupa persisnya dimana. Salah satu guru yang menjadi mahasiswa, tanya ke saya la;au beli APE dimana?. Saya awalnya bingung. Saya konsultan kok ditanyain beli APE dimana? Tapi saya sadar, bahwasannya ada kebutuhan untuk itu. Sejak itu saya memulai bisnis APE.”(A, laki-laki, 39 tahun)

“Saya dulunya, usaha di bidang fashion, dan aksesoris, tapi tidak berlanjut. Sekitar 2005, Cuma bertahan 2-3 tahun, lalu tahun 2007 beralih ke APE karena merasa menjiwai, suka, dan awalnya karena baru punya anak. Cari-cari mainan edukasi yang bagus agak susah. Akhirnya saya hunting. Karena suka dan melihat peluang. Yang jual APE banyak, tapi yang jual APE berkualitas Cuma dikit. Nah, saya ambil peluang yang kedua. (N, perempuan, 36 tahun).

Berdasarkan pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa keberadaan APE pada dasarnya mendapat dukungan dari pemerintah karena memberikan dampak positif bagi perkembangan anak baik dalam jangka pendek maupun panjang untuk kecerdasan anak, sedangkan akses masyarakat untuk mendapatkan APE masih minim. Bagi wirausaha yang berbisnis, sebenarnya minimnya akses mendapatkan produk dapat menjadi faktor penghambat bagi usaha/bisnis yang akan dijalankan. Namun ternyata

peneliti menemukan di lapangan ada wirausaha yang menjalankan bisnis APE. Oleh karena itu peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Menjadi Wirausaha yang menjalankan bisnis jual beli Alat Permainan Edukatif (APE) di Surabaya”.

## **1.2. Fokus Penelitian**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka yang menjadi fokus penelitian ini adalah “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Menjadi Wirausaha yang menjalankan bisnis jual beli Alat Permainan Edukatif (APE) di Surabaya”. Dalam penelitian ini, peneliti ingin mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan individu menjadi wirausaha APE. Wirausaha yang diteliti adalah kategori orang perorangan yang memiliki usaha dan telah berjalan minimal 6 bulan. Kategori ini diambil karena bisnis APE tergolong bisnis yang tidak banyak ditemukan wirausaha yang menjalankan bisnis ini dikarenakan kesulitan yang ada. Jadi fokus penelitian ini adalah apa saja faktor yang mempengaruhi keputusan menjadi wirausaha APE?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan menjadi wirausaha yang menjalankan bisnis jual beli APE di Surabaya.

## **1.4. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Menjadi Wirausaha yang menjalankan bisnis jual beli Alat Permainan Edukatif (APE) di Surabaya, dibagi menjadi dua manfaat, yaitu:

### **1.4.1. Manfaat teoritis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsi pemikiran bagi pengembangan ilmu Psikologi Industri dan Organisasi, khususnya dalam hal faktor yang mempengaruhi keputusan menjadi wirausaha.

### **1.4.2. Manfaat praktis**

Penelitian ini juga dapat memberikan manfaat praktis bagi berbagai pihak yaitu:

- a. Bagi wirausaha  
Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan para wirausaha yang akan memulai berbisnis tentang apa saja faktor yang mempengaruhi keputusan menjadi wirausaha.
- b. Bagi informan penelitian  
Informan mengetahui apa saja faktor yang mempengaruhi keputusannya menjadi wirausaha yang menjalankan bisnis jual beli Alat Permainan Edukatif (APE).
- c. Bagi peneliti selanjutnya  
Bagi peneliti selanjutnya yang tertarik dengan tema yang sama dapat meneliti mengenai hal-hal lain diluar tema faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan menjadi wirausaha yang menjalankan bisnis jual beli Alat Permainan Edukatif (APE) di Surabaya dengan mendasarkan pada hasil penelitian ini.