

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) yang didalamnya terdapat PKL atau (Pedagang Kaki Lima), pada bulan Maret tahun 2012 lalu Ketua Dewan Direktorat CIDES (*Center for Information and Development Studies*) RH mengatakan bahwa ada 3 faktor yang membuat UMKM bisa bertahan dalam kondisi ekonomi yang krisis, yaitu: Pertama, umumnya menghasilkan barang konsumsi dan jasa yang dekat dengan kebutuhan masyarakat. Kedua, pelaku UMKM umumnya memanfaatkan sumber daya lokal, baik itu untuk sumber daya manusia; modal; bahan baku; hingga peralatan, artinya sebagian besar kebutuhan UMKM tidak mengandalkan barang impor. Faktor ketiga, umumnya bisnis UMKM tidak ditopang dana pinjaman dari bank, melainkan dari dana sendiri (kompas.com).

Menurut Peraturan Daerah Tentang Penataan dan Pemberdaya PKL dalam Bab I pasal 1, PKL merupakan kegiatan perekonomian sektor informal yang perlu dibina dan diberdayakan sehingga dapat mengembangkan usahanya menjadi kegiatan perekonomian sektor formal yang sesuai dengan peraturan perundang-undangan. PKL atau Pedagang Kaki Lima adalah pedagang perorangan yang melakukan kegiatan berdagang barang/jasa yang menggunakan ruang milik publik yang bersifat sementara dengan menggunakan peralatan bergerak atau tidak bergerak.

PKL dapat disebut pedagang karena PKL melakukan usaha atau membangun sebuah usaha menengah kecil yang menggunakan modal dari perorangan dan mengelola sendiri. Seorang PKL tentunya harus memiliki jiwa kewirausahaan. Sumarti (2008) mengemukakan bahwa jiwa kewirausahaan akan tercermin dari berbagai hal misalnya kemampuan kepemimpinan, kemandirian (termasuk di dalamnya adalah kegigihan), kerja sama dalam tim, kreatifitas, dan inovasi. Proses kreatif dan inovatif erat hubungannya dengan entrepreneurship (kewirausahaan)

Sejalan dengan pengertian jiwa kewirausahaan, adapun ciri-ciri jiwa kewirausahaan sebagai berikut: percaya dirinya, berinisiatif, memiliki motif berprestasi, memiliki jiwa kepemimpinan, dan suka tantangan (Sumantri, 2000).

Hasil penelitian dari Dewi (2013) menyatakan bahwa seorang yang ingin sukses dalam berwirusaha maka harus memiliki jiwa kewirausahaan yang berupa kerja keras, mampu berfikir kreatif dan inovatif. Hal tersebut terlihat dari sikap optimisme responden (pedagang) yang mempunyai pandangan ke depan serta mau bekerja keras dan berani mengambil resiko demi mengembangkan usaha yang telah dijalani.

Berdasarkan hasil studi pendahuluan diketahui bahwa apabila seorang PKL memiliki jiwa kewirausahaan maka PKL tersebut akan mampu berinovasi dan berpikir kreatif dalam mengembangkan usahanya, sebab itulah dengan jiwa kewirausahaan yang tinggi dapat menjadi modal untuk mencapai keberhasilan usaha saat ini maupun kedepannya. Sebaliknya

apabila seorang PKL tidak memiliki jiwa kewirausahaan maka usaha yang dijalankannya tidak akan mengalami perkembangan sehingga memungkinkan untuk tersaingi oleh munculnya usaha-usaha baru yang lebih kreatif dan menarik minat pembeli karena pembeli akan merasa bosan dengan barang dagangan PKL tersebut yang tidak berinovasi maupun berkembang dalam jenis dagangannya.

Hasil studi pendahuluan tersebut sejalan dengan pendapat Hartanti (2008) yang menyatakan bahwa jiwa kewirausahaan merupakan nyawa kehidupan dalam kewirausahaan yang pada dasarnya merupakan sikap dan perilaku kewirausahaan yang ditunjukkan melalui sifat, karakter, dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif.

Moordiningasih (2012) dalam penelitiannya menyatakan bahwa aspek-aspek mental yang diperlukan saat mengelola ataupun berproses menjalankan wirausaha, terutama adalah sikap pantang menyerah, ulet, kombinasi keberanian dan sikap sabar, ramah serta ikhlas dalam menjalani proses. Kondisi ini terkait dengan harapan, perasaan tentang keyakinan atau keraguan dalam pencapaian tujuan. Pada kenyataannya perasaan yang ada pada PKL justru keraguan dalam mencapai tujuannya, sehingga menurunnya rasa percaya diri, berinisiatif, kurang memiliki motif berprestasi, kurang memiliki jiwa kepemimpinan dan kurang menyukai tantangan. Hal tersebut berkaitan dengan adanya sikap putus asa yang menimbulkan PKL tidak mau berjualan kembali.

Sejalan dengan penjelasan di atas PKL yang mengalami masalah di lapangan tersebut justru menurunkan semangat atau menjadi putus asa, ini berkaitan dengan *hardiness* yang berarti Menurut Sukmono (2009) *hardiness* sebagai suatu ketahanan psikologis yang dapat membantu dalam mengelola *stress*. *Hardiness* merupakan tipe kepribadian yang penting dalam mempunyai ide baru apabila dalam usahanya gagal, hingga tidak mau berjualan kembali. Apabila PKL mengalami kegagalan maka PKL tersebut tidak berusaha untuk tetap kokoh pada pendiriannya yaitu tetap berperlawanan terhadap *stress*. Sejalan dengan pengertian *hardiness* terdapat pula aspek-aspek yang ada pada *hardiness*, yaitu: Komitmen, kontrol, dan suka tantangan.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah ada Pengaruh *Hardiness* Terhadap Jiwa Kewirausahaan Pada PKL (Pedagang Kaki Lima) Di Purwokerto Timur.

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Pengaruh *Hardiness* Terhadap Jiwa Kewirausahaan Pada PKL (Pedagang Kaki Lima) Di Purwokerto Timur.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Memberikan sumbangan pengetahuan dan wawasan di Bidang Psikologi Industri dan Organisasi yaitu Pengaruh Jiwa Kewirausahaan Terhadap *Hardiness* Pada PKL (Pedagang Kaki Lima) Di Purwokerto Timur.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi PKL (Pedagang Kaki Lima), khususnya Di Wilayah Purwokerto Timur, memberikan informasi dan menambah wawasan tentang Jiwa Kewirausahaan dengan Kepribadian *Hardiness*.
- b. Bagi Dinperindag, memberikan informasi terkait dengan PKL di Purwokerto Timur.
- c. Bagi peneliti selanjutnya, dapat memberikan informasi atau referensi pada skripsi yang akan datang.