

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Keberlanjutan usaha adalah sebuah kondisi disaat perusahaan memiliki kecukupan dana untuk menjalankan dan mengembangkan usahannya. Kecukupan dana suatu perusahaan didapat dari modal ataupun perputaran modal yang dimiliki, untuk itulah perusahaan harus memperhatikan perkembangan usahanya dari segi modal, apakah berkembang atau berjalan di tempat bahkan merugi. Keberlanjutan usaha selalu berkaitan dengan kebangkrutan ataupun perolehan laba perusahaan. Pada umumnya setiap perusahaan selalu lebih memperhatikan suatu kondisi yang berpotensi merugikan perusahaan tersebut tingginya biaya-biaya operasional, tingginya hutang maupun ketiadaan laba atau keuntungan perusahaan. Keberlanjutan usaha seringkali tidak diantisipasi dari faktor eksternal seperti persaingan usaha yang sejenis.

Salah satu faktor penting dalam mengantisipasi keberlanjutan usaha adalah persaingan. Persaingan merupakan keadaan ketika pedagang berlomba untuk mencapai hasil atau tujuan yang akan diperoleh. Seperti konsumen, pangsa pasar, peringkat survei, atau sumber daya yang dibutuhkan. Setiap perusahaan, baik yang bergerak di bidang jasa maupun non jasa, dalam melakukan kegiatan bisnis memerlukan strategi yang mampu menempatkan perusahaan pada posisi yang terbaik, mampu bersaing serta terus berkembang dengan mengoptimalkan semua

potensi sumber daya yang dimiliki. Persaingan merupakan suatu proses dinamik yang dilakukan antar perusahaan atau penjual untuk tujuan memenangkan persaingan dan ekspansi. Perusahaan yang mampu memenangkan persaingan tentunya akan mampu bertahan dan memiliki keberlanjutan usaha yang baik di masa depan.

Prediksi akan keberlanjutan usaha menjadi sangat penting bagi pihak perusahaan untuk mengantisipasi kemungkinan adanya potensi kebangkrutan, karena kebangkrutan menyangkut terjadinya biaya-biaya, baik biaya langsung maupun biaya tidak langsung. Prediksi faktor-faktor yang menentukan keberlanjutan usaha juga berfungsi untuk memberikan pedoman tentang kinerja perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan pada pedagang tersebut.

Keberlanjutan sebuah usaha atau bisnis disebabkan oleh faktor internal seperti manajemen yang tidak efisien akan mengakibatkan kerugian terus menerus yang pada akhirnya menyebabkan perusahaan tidak dapat membayar kewajibannya, ketidakseimbangan dalam modal yang dimiliki dengan jumlah piutang-hutang yang dimiliki, dan kecurangan yang dilakukan oleh manajemen atau karyawan perusahaan. Sedangkan faktor eksternal antara lain perubahan dalam keinginan pelanggan yang tidak diantisipasi oleh perusahaan yang mengakibatkan pelanggan lari sehingga terjadi penurunan dalam pendapatan, kesulitan bahan baku karena *supplier* tidak dapat memasok lagi kebutuhan bahan baku yang digunakan, terlalu banyak piutang yang diberikan debitur dengan jangka waktu

pengembalian yang lama, hubungan yang tidak harmonis dengan kreditur juga dapat berakibat fatal terhadap kelangsungan hidup perusahaan, persaingan bisnis yang semakin ketat menuntut perusahaan agar selalu memperbaiki diri sehingga dapat bersaing dengan perusahaan lain dalam memenuhi kebutuhan pelanggan, dan kondisi perekonomian secara global juga harus selalu diantisipasi oleh perusahaan.

Dalam sebuah pasar tradisional berisi banyak pedagang yang memasarkan barang sejenis. Persaingan antar pedagang yang menjual barang sejenis tentunya tidak dapat dihindari. Menurut Peraturan Presiden RI No. 112 Tahun 2007, pasar tradisional adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Swasta, Badan Usaha Milik Negara dan Badan Usaha Milik Daerah termasuk kerjasama dengan swasta dengan tempat usaha berupa toko, kios, los dan tenda yang dimiliki/ dikelola oleh pedagang kecil, menengah, swadaya masyarakat atau koperasi dengan usaha skala kecil, modal kecil dan dengan proses jual beli barang dagangan melalui tawar menawar.

Dalam sebuah pasar tradisional tentunya terdapat pedagang pakaian yang tentunya memiliki persaingan antara satu dan lainnya. Persaingan antar pedagang pakaian juga terdapat pada Pasar Induk Pringsewu. Pada Pasar Induk Pringsewu merupakan pasar persaingan sempurna. Pasar persaingan sempurna merupakan salah satu jenis pasar yang banyak menjual satu jenis produk tertentu. Dapat dikatakan sempurna karena di dalam pasar penjual sama-sama menjual barang

sejenis dan tidak ada persaingan harga di dalamnya serta para penjual dapat bebas keluar masuk pasar karena di dalam pasar persaingan sempurna tidak ada penghalang atau *barriers*. Pada Pasar Induk Pringsewu terdapat empat blok yaitu blok A sampai blok B yang sebagian besar didominasi kios pedagang pakaian.

Pedagang pakaian yang berada di Pasar Induk Pringsewu saat ini tidak hanya diisi oleh pedagang lama, namun ada pedagang pakaian yang baru berjualan pakaian kurang dari lima tahun. Berdasarkan prapenelitian awal yang penulis lakukan dengan melakukan wawancara dengan kepala pasar induk Pringsewu diketahui bahwa banyak pedagang pakaian yang telah gulung tikar atau menutup kiosnya, namun masih banyak juga pedagang pakaian yang tetap bertahan meskipun banyak datangnya pedagang baru yang menjual produk sama. Indikasi tutupnya pedagang pakaian di pasar induk Pringsewu disebabkan pedagang kurang mampu mengatasi persaingan yang ketat.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang lebih lanjut mengenai faktor-faktor yang menentukan keberlanjutan usaha pedagang pakaian di Pasar Induk Pringsewu.

B. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang di atas, penulis merumuskan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

Apa saja faktor-faktor yang menentukan keberlanjutan usaha pedagang pakaian di Pasar Induk Pringsewu?

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MENENTUKAN KEBERLANJUTAN USAHA PEDAGANG PAKAIAN DI PASAR INDUK PRINGSEWU”.

C. Ruang Lingkup Penelitian

Agar penelitian ini tidak menyimpang dari permasalahan, maka peneliti ini membatasi ruang lingkup penelitian sebagai berikut:

1. Subyek penelitian yaitu pedagang pakaian di Pasar Induk Pringsewu
2. Objek penelitian ini adalah keberlanjutan usaha
3. Waktu penelitian Tahun 2019
4. Tempat penelitian di Pasar Induk Pringsewu.

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah ingin mengetahui faktor-faktor apa saja yang menentukan keberlanjutan usaha pedagang pakaian di Pasar Induk Pringsewu.

2. Kegunaan Penelitian

a. Manfaat Secara Teoritis

Penelitian ini memberi tambahan wawasan pengetahuan pada penulis tentang faktor-faktor yang menentukan keberlanjutan usaha.

b. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dan menjadi sumber masukan bagi pihak pengusaha khususnya pada aspek pengelolaan usaha agar tetap bertahan dalam persaingan.