

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Dunia bisnis sekarang ini terus bersaing untuk menciptakan berbagai kebutuhan konsumen yang semakin tinggi dan semakin cerdas dalam memilih kebutuhannya. Mulai dari kalangan menengah sampai kalangan atas selalu menuntut kualitas yang terbaik dan harga yang ekonomis. Perekonomian mengalami perubahan yang cukup signifikan, apalagi di negara yang sedang berkembang seperti di Indonesia, yang semakin hari mengalami peningkatan baik dibidang ekonomi maupun pembangunan (<http://inet.detik.com>).

Peranan telekomunikasi juga sangat penting untuk turut serta dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia mengingat setiap kegiatan yang berkaitan dengan ekonomi harus dilakukan dengan cepat maka dalam sektor/peranan telekomunikasi juga harus ditingkatkan menjadi lebih berkualitas dan semakin berkembang. Telekomunikasi adalah teknik pengiriman atau penyampaian informasi, dari suatu tempat ke tempat lain. Dengan meningkat atau menurunnya tingkat kuantitas maupun kualitas dari telekomunikasi secara otomatis juga tingkat pendapatan ekonomi Indonesia akan sangat dipengaruhi oleh sektor/peranan telekomunikasi itu sendiri.

Peranan teknologi telekomunikasi menjadi sangat penting, terutama dalam mengubah kehidupan masyarakat. Perkembangan teknologi dibidang komunikasi dan informasi kini dapat dinikmati oleh berbagai lapisan masyarakat. Semua lapisan masyarakat dari lapisan elit sampai pembantu rumah tangga dari kota

besar ataupun pelosok-pelosok di seluruh Indonesia dapat mengakses sarana telekomunikasi yang ada. Pelayanan jasa telekomunikasi dibawa ke daerah-daerah terisolir, meskipun hasilnya masih belum memuaskan.

Telekomunikasi menjadi sangat penting karena merupakan sarana bagi masyarakat untuk berkomunikasi. Salah satu produk komunikasi yang menjadi kebutuhan masyarakat adalah ponsel. Ponsel tidak bisa aktif dan berfungsi sebagaimana mestinya apabila tidak dilengkapi dengan *sim card*. *Sim card* merupakan produk yang dikeluarkan oleh perusahaan telekomunikasi (operator) yang digunakan sebagai sarana berkomunikasi dalam penggunaannya dimasukkan ke dalam slot kartu yang terdapat pada handphone.

Data yang diambil dari *US Census Bureau* pada tahun 2015 menjelaskan bahwa pengguna telepon seluler telah melebihi dari 281 juta yang tersebar dari Sabang hingga Merauke. Sedangkan jumlah penduduk Indonesia per awal tahun 2014 baru mencapai 251 juta jiwa. Fakta ini membuktikan bahwa kebutuhan akan dunia komunikasi dan informasi sangat tinggi di Indonesia (<http://media.bursadana.co.id>). Tentunya hal ini berkaitan erat dengan kebutuhan pulsa yang sangat banyak. Dengan banyaknya permintaan pulsa maka counter pulsa yang ada juga sangat banyak seiring dengan permintaan isi ulang pulsa.

Kabupaten Gresik, yang berbatasan dengan Surabaya, memang terkenal sebagai salah satu kota industri di Jawa Timur. Beberapa industri besar berada di Gresik seperti industri semen, petrokimia dan peralatan elektronik selain itu banyak pula industri kecil. Peranan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dalam perekonomian nasional sangat besar. Hal ini dapat dilihat dari pembangunan

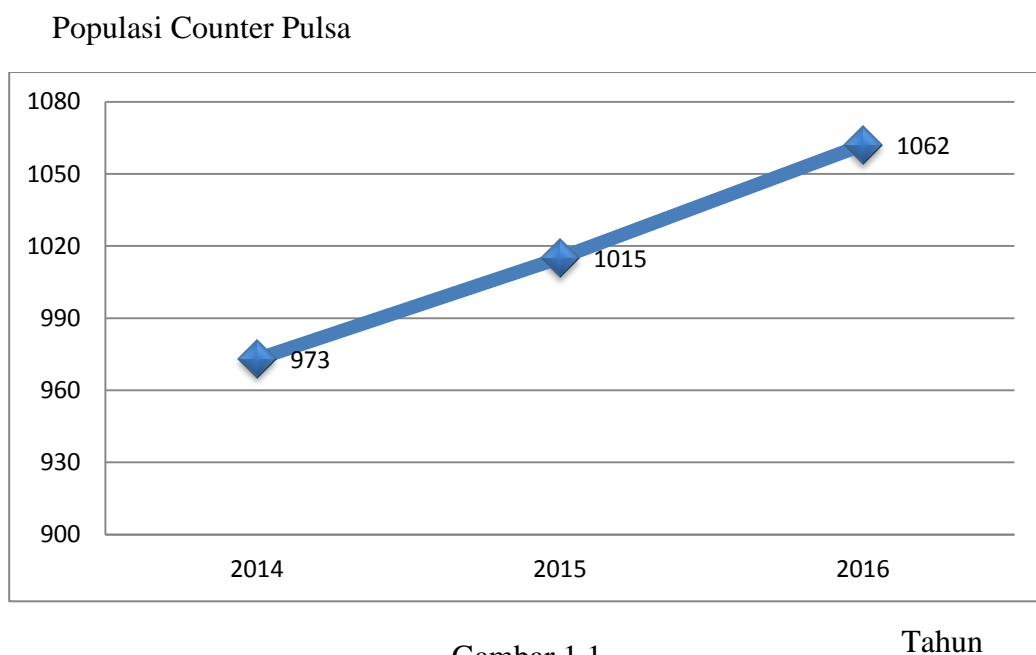
ekonomi nasional, karena selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Pengembangan UKM pada saat ini sangat penting dan perlu mendapatkan perhatian yang besar baik dari pemerintah maupun masyarakat agar dapat berkembang lebih kompetitif bersama pelaku ekonomi lainnya. Pengembangan UKM melalui pendekatan pemberdayaan usaha perlu memperhatikan aspek sosial dan budaya di masing-masing daerah, mengingat usaha kecil dan menengah pada umumnya tumbuh dari masyarakat secara langsung.

Kebanyakan dari industri UKM adalah yang berhubungan dengan keadaan masyarakat sehari-hari. Produk telekomunikasi menjadi sasaran bagi wirausahawan. Banyaknya pengguna handphone di kalangan masyarakat membuat kebutuhan pulsa terus meningkat dari hari ke hari. Peluang inilah yang dilihat oleh pelaku bisnis.

Beberapa hal yang menjadi alasan utama mengenai bisnis pulsa menjadi bisnis yang diminati adalah karena atas dasar kebutuhan penggunaan ponsel itu sendiri yang mengakibatkan adanya kebutuhan serta kemudahan dalam mendapatkan pulsa. Selain itu, adanya kecenderungan untuk berkomunikasi dalam rangka menjalin relasi, yang bertitik pada sifat dasar manusia dalam prinsip kehidupannya, yaitu bahwa manusia merupakan makhluk sosial yang selalu membutuhkan antara satu dengan yang lainnya. Hubungan yang terikat antar sosial yang satu dengan sosial yang lainnya, bangsa yang satu dengan bangsa

yang lainnya dengan berbagai tujuan. Maka di sinilah alasan diciptakannya alat komunikasi tersebut dan telah mengalami banyak perkembangan sampai saat ini.

Distributor Indosat Ooredoo yakni PT. Multi Media Selular cabang Gresik, berperan sebagai perusahaan distributor diakui memberikan andil yang sangat besar bagi penyebaran produk perusahaan (distribusi). PT. Multi Media Selular memiliki aktivitas usaha yaitu menjual dan mendistribusikan produk-produk yang dihasilkan oleh indosat seperti pulsa, voucher dan kartu perdana (stater park) untuk sampai ke konsumen dengan penjualan produknya melalui canvasser-canvasser yang langsung mendatangi outlet-outlet (Counter Handphone dan Pulsa) yang tersebar di seluruh Kabupaten Gresik. Kinerja Outlet sebagai UKM di Gresik mengalami peningkatan. Hal ini dapat dilihat dari pertumbuhan jumlah outlet yang terdaftar di PT. Multi Media Selular sebagai mitra (pelanggan) perusahaan dalam periode tahun 2014-2016.



Gambar 1.1
Jumlah Outlet PT. Multi Media Selular Gresik

Dari jumlah outlet yang terdaftar sebagai mitra PT. Multi Media Selular Gresik terbagi menjadi 16 Kecamatan. Kecamatan Gresik merupakan kecamatan yang memiliki populasi outlet tertinggi sehingga peneliti mengambil obyek penelitian di kecamatan Gresik. Berikut ini adalah jumlah outlet yang terbagi per kecamatan :

Tabel 1.1
Jumlah Mitra Outlet PT. Multi Media Selular Gresik

No.	Kecamatan	Jumlah Outlet
1.	Balongpanggung	36
2.	Benjeng	25
3.	Cerme	46
4.	Driyorejo	94
5.	Duduksampeyan	24
6.	Gresik	122
7.	Kebomas	73
8.	Kedamean	41
9.	Manyar	87
10.	Menganti	91
11.	Wringinanom	63
12.	Bungah	70
13.	Dukun	63
14.	Panceng	71
15.	Sidayu	82
16.	Ujungpangkah	74
Jumlah		1.062

Sumber : PT. Multi Media Selular Cab. Gresik 2016

Berdirinya sebuah usaha memiliki tujuan yang jelas, tujuan utamanya adalah untuk mencapai keuntungan yang maksimal. Namun, keuntungan khusus atas bisnis pulsa ini merujuk pada prinsip perhitungan keuntungan yang berjangka panjang. Artinya, keuntungan yang relatif tidak banyak namun berjalan berdasarkan kebutuhan dan waktu yang relatif tidak terbatas. Berjalan mengandung makna bahwa bisnis pulsa merupakan suatu bisnis yang mengikuti perkembangan teknologi di atas waktu dan zamannya. Sehingga dapat

disimpulkan bahwa, bisnis berjualan pulsa akan selalu dibutuhkan dan menarik konsumen (pengguna pulsa) selama kebutuhan akan pulsa itu sendiri tetap ada.

Salah satu faktor yang sangat penting dalam usaha perdagangan adalah modal. Menurut Munawir (2007;116) dalam bukunya yang berjudul Analisis Laporan Keuangan "modal kerja merupakan dana yang dipergunakan untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan sehari-hari". Modal merupakan faktor pendukung yang penting bagi pedagang untuk keberlangsungan usahanya. Besar kecilnya modal kerja yang dipergunakan dalam usaha tentunya akan berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh pedagang. Supaya usaha dagangnya berjalan dengan baik, diperlukan modal dagang yang cukup memadai. Modal yang besar akan memungkinkan jumlah persediaan barang dagang yang akan dijual semakin banyak. Hal ini memungkinkan akan turut mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang. Kekurangan modal kerja bagi sebagian pedagang akan sangat membatasi kemampuan mengadakan persediaan barang yang cukup. Teori ini didukung oleh penelitian Hidayaji (2010;50) yang menyatakan bahwa modal berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan.

Penggunaan tenaga kerja dapat pula meningkatkan jumlah pendapatan usaha. Menurut Wibowo (2007;6) dalam bukunya yang berjudul Petunjuk Mendirikan Perusahaan Kecil, kedudukan usaha kecil di tengah-tengah kehidupan iklim usaha telah mendapat tempat yang mantap. Usaha kecil banyak menyerap tenaga kerja dan ikut melancarkan peredaran perekonomian negara. Dengan tambahan tenaga kerja akan memungkinkan adanya pelayanan yang lebih baik kepada konsumen, baik dalam arti kualitas maupun kuantitas layanan. Melalui

cara ini maka akan dapat memikat jumlah pelanggan yang lebih banyak dan lebih memungkinkan terpeliharanya loyalitas pelanggan. Dalam penelitian Yella (2015;5) menunjukkan adanya pengaruh tenaga kerja terhadap tingkat pendapatan.

Selain faktor modal dan tenaga kerja, tingkat pendapatan pedagang juga ditentukan oleh lamanya waktu operasi atau jam kerja. (Arifin, 2004;15 dalam Sasmita 2012;3) dalam bukunya yang berjudul Formasi Strategi Makro-Mikro Ekonomi Indonesia mengemukakan secara umum dapat diasumsikan bahwa “semakin banyak jam kerja yang dipergunakan, berarti akan semakin produktif”. Hal ini mengindikasikan semakin tinggi jam kerja yang di jalani pedagang maka semakin tinggi pendapatan yang diperoleh. Hasil penelitian Firdausa (2012;56) dan Priyandika (2015;69) membuktikan adanya hubungan antara jam kerja dengan tingkat pendapatan.

Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan. Asumsi dasar yang digunakan adalah semakin lama usaha seseorang akan semakin tinggi pula produktivitas kerja seseorang dan menghasilkan jumlah produksi yang memuaskan. Lama usaha dengan sendirinya juga akan meningkatkan pengetahuan, kecerdasan dan keterampilan. Semakin lama usaha yang dijalankan, maka pengalaman kerja semakin bertambah dalam menciptakan barang-barang. Semakin lama dan semakin intensif pengalaman kerja akan semakin besar peningkatan tersebut, inilah yang memungkinkan orang bisa menghasilkan barang dan jasa yang makin banyak, beragam dan bermutu. Semakin beragam barang dan jasa yang bermutu, maka permintaan dari masyarakat akan semakin meningkat

(Suroto, 1992;237 dalam Jamaika dkk, 2013;5). Penelitian yang dilakukan Widyastuti (2015;12) menunjukkan bahwa semakin lama pengusaha merintis usahanya maka akan menambah pendapatan yang diperoleh.

Penelitian ini dilakukan dengan merekonstruksi variabel penelitian terdahulu. Berdasarkan penelitian terdahulu terdapat variabel lokasi usaha, tetapi dalam penelitian ini tidak digunakan karena lokasi usaha merupakan persepsi konsumen sedangkan subjek dalam penelitian ini adalah pemilik UKM counter pulsa. Tingkat pendidikan juga tidak digunakan dalam penelitian ini karena, tingkat pendidikan hanya sebatas menjelaskan secara deskriptif.

Melihat banyaknya pengguna telepon seluler atau ponsel di kalangan masyarakat membuat kebutuhan akan pulsa juga meningkat. Dengan hal tersebut diatas, peneliti tertarik akan pentingnya pengaruh modal usaha, tenaga kerja, jam kerja dan lama usaha terhadap pendapatan pengusaha counter pulsa dalam upaya untuk lebih meningkatkan dan mengoptimalkan usaha yang dijalani.

Berdasarkan latar belakang di atas mengenai pendapatan yang didapat pada bisnis pulsa di Outlet yang terdaftar di PT. Multi Media Selular Gresik maka peneliti akan melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Modal Usaha, Tenaga Kerja, Jam Kerja dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Counter Pulsa di Kecamatan Gresik (Studi Pada Counter Pulsa Yang Terdaftar di PT. Multi Media Selular Cabang Gresik)”**.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka perumusan masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah ada pengaruh modal usaha terhadap pendapatan UKM counter pulsa?
2. Apakah ada pengaruh tenaga kerja terhadap pendapatan UKM counter pulsa?
3. Apakah ada pengaruh jam kerja terhadap pendapatan UKM counter pulsa?
4. Apakah ada pengaruh lama usaha terhadap pendapatan UKM counter pulsa?
5. Apakah ada pengaruh modal usaha, tenaga kerja, jam kerja dan lama usaha secara bersama-sama terhadap pendapatan UKM counter pulsa?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan yang telah diuraikan diatas maka tujuan yang akan diteliti adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui adanya pengaruh modal usaha terhadap pendapatan UKM counter pulsa.
2. Untuk mengetahui adanya pengaruh jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan UKM counter pulsa.
3. Untuk mengetahui adanya pengaruh jumlah jam kerja terhadap pendapatan UKM counter pulsa.
4. Untuk mengetahui adanya pengaruh lama usaha terhadap pendapatan UKM counter pulsa.
5. Untuk mengetahui adanya pengaruh modal usaha, tenaga kerja, jam kerja dan lama usaha secara bersama-sama terhadap pendapatan UKM counter pulsa.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dengan adanya penelitian yang dilakukan ini antara lain :

1. Hasil dari penelitian dapat menjadi bahan rekomendasi bagi outlet sebagai pertimbangan dalam upaya peningkatan pendapatan usaha.
2. Penelitian ini dapat menghasilkan suatu interpretasi pemikiran dan dapat dijadikan landasan penelitian selanjutnya untuk mengkaji pendapatan UKM.