

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Masalah

Krisis ekonomi yang melanda Indonesia akibat pengaruh melemahnya nilai tukar rupiah tidak terlepas dari kesalahan konsepsi pembangunan ekonomi masa lalu. Kebijakan yang berorientasi pada usaha skala besar justru semakin melemahkan tatanan ekonomi nasional. Ketergantungan usaha besar pada komponen impor dan modal asing menyebabkan mereka rentan terhadap fluktuasi nilai tukar rupiah. Para ahli, pada umumnya tidak memperkirakan krisis ekonomi ini akan terjadi begitu dahsyat. Dalam waktu singkat ekonomi kita kempes seperti terkena tusukan jarum. Jatuhnya nilai tukar rupiah menyebabkan harga-harga bahan kebutuhan pokok merangkak naik, yang mendorong meningkatnya inflasi. Melonjaknya harga kebutuhan pokok semakin mempersulit tingkat kehidupan sosial masyarakat. Angka pengangguran meningkat akibat derasnya gelombang pemutusan hubungan kerja (PHK). Banyak orang yang mengatakan ekonomi kita dalam kondisi kritis, tetapi tidak semua orang menganggapnya demikian. Dibeberapa wilayah di Indonesia, seperti Sulawesi, Kalimantan, Sumatera dan Maluku banyak usaha kecil yang tidak terkena dampak krisis, justru sebaliknya, usaha kecil mampu bertahan ditengah krisis karena mereka tidak tergantung dengan komponen impor.

Semakin besar skala suatu usaha semakin besar pula komponen impornya, begitu sebaliknya semakin kecil sektor usaha semakin kecil pula komponen impornya, bahkan tidak ada. Kemampuan usaha kecil untuk bertahan juga kerana berbasis pada kewirausahaan yang asli, hal ini memudahkan mereka untuk mengalihkan usaha mereka ketika mengalami krisis. Namun bila pelaku bisnis mikro tidak dapat memanfaatkan peluang atau kesempatan yang terbuka, mereka tidak banyak memberikan arti kondisi ditingkat mikro. Oleh karena itu kemampuan bisnis ditingkat mikro mutlak harus dibangun.

Pada intinya, mereka harus mampu mengembangkan system manajemen yang modern, mengasah cara kerja bisnis yang mutakhir, dan memiliki daya saing yang hebat. Semua ini sangat ditentukan oleh kemampuan dan semangat berwirausaha individu pelaku bisnis. Sebagaimana kita ketahui kewirausahaan merupakan faktor utama keberhasilan dari sebuah bisnis. Para pelaku bisnis harus berani memperhitungkan dan mengambil resiko dari setiap bisnis yang akan dijalankan. Mereka juga harus mengembangkan kreasi-kreasi baru, inovasi baru untuk menerobos kekakuan paradigma konvensional. Keberhasilan bisnis juga sangat ditentukan oleh kemampuan pelaku bisnis mengembangkan jaringan bisnis atau *networking business*. Dengan kata lain, merekapun perlu mengembangkan hubungan kerja kemitraan yang wajar. Oleh karena itu mengembangkan kewirausahaan menjadi unsur yang sangat penting bagi keberhasilan bisnis ditingkat mikro.

Bermunculannya berbagai usaha baik mikro maupun makro memaksa perusahaan untuk membuat strategi untuk dapat bertahan. Perusahaan yang tidak bisa menyesuaikan dengan kondisi lingkungan sekitarnya akan mengalami kerugian bahkan tersingkir. Kemampuan bertahan lebih dimiliki oleh industri kecil-menengah karena sifat bisnis itu sendiri yang langsung dikelola oleh pemiliknya sehingga lebih fleksibel dalam beradaptasi terhadap perubahan lingkungan dengan cepat. Menurut Audretsch et al. (1997) menyatakan bahwa strategi *survival* suatu perusahaan tergantung pada tiga hal yaitu : (1) *the star up size* yaitu banyaknya jumlah karyawan pada saat perusahaan dimulai, (2) *capital intensity* yang mencerminkan biaya produksi yang harus dikeluarkan terutama untuk biaya tetapnya. Dan (3) *debt structure* yaitu struktur modal yang disebabkan oleh banyaknya bunga hutang sebagai beban tetap yang harus ditanggungnya. Perbedaan nilai dari ketiga faktor tersebut menyebabkan perbedaan tingkat *survival* perusahaan.

Usaha kecil yang tidak dibebani oleh banyaknya beban tetap akan terhindar dari kesulitan menanggung semua biaya pada kondisi ekonomi yang memburuk, walaupun usaha-usaha kecil sering mengalami kesulitan dalam mengelola skala ekonominya dan sulit bersaing dengan perusahaan dengan skala ekonomi yang lebih besar. Struktur hutang memiliki pengaruh positif terhadap kesempatan suatu perusahaan untuk dapat bertahan melalui dua alasan. Pertama, atas dasar *agency theory* dalam keuangan (Jensen, 1986) yang menyatakan semakin tinggi perbandingan hutang dengan modal sendiri yang mengakibatkan tingginya bunga

hutang akan membatasi arus kas yang tersedia didalam perusahaan sehingga perusahaan akan kehilangan kesempatan untuk menginvestasikan arus kas tersebut kedalam proyek investasi yang lebih menguntungkan. Kedua, menurut caves dan porter (1976), investasi yang besar memang dapat mencegah pesaing baru untuk masuk tetapi sekaligus menghalangi perusahaan untuk keluar dari industrinya. .

Para pedagang burjo yang merupakan salah satu usaha mikro di Indonesia yang memiliki daya tahan terhadap krisis yang melanda negeri ini, terbukti dengan menjamurnya usaha burjo yang ada di daerah istimewa Yogyakarta. Kalau kita lihat usaha makanan di Yogyakarta sudah merata dan memiliki tingkat persaingan yang ketat, tetapi usaha warung burjo masih tetap bertahan dan malahan semakin berkembang. Namun apakah strategi yang telah diterapkan telah sesuai dengan kondisi pasar saat ini, untuk itu diperlukan suatu penelitian yang menganalisa kebijakan-kebijakan strategis pemasaran perusahaan pada usaha warung burjo. Oleh karena itu, penelitian ini ditujukan untuk mengetahui strategi survival yang dilakukan para pedagang warung burjo di Sleman, Yogyakarta.

2. Rumusan Masalah

- Dapat di golongkan menjadi berapa kluster pedagang warung burjo di Sleman, Yogyakarta ?

- Apa strategi survival yang dilakukan para pedagang warung burjo di Yogyakarta untuk dapat mempertahankan usahanya agar tetap mampu memberikan profit ?

3. Batasan Masalah

- Pedagang warung burjo adalah pedagang yang menjual makanan (dengan ciri khas/menu utama burjo atau mie instan), minuman, dan rokok serta memiliki lokasi berdagang di dalam perkampungan masyarakat.
- Yang disebut pedagang warung burjo adalah orang-orang yang menjadi pemilik/memiliki saham atas modal warung burjo.
- Orang-orang yang menjalankan dengan sistem upah ataupun gaji disebut pekerja.
- Strategi survival didefinisikan sebagai rencana atau program yang diterapkan / dilakukan untuk menghadapi perubahan lingkungan usaha, agar usaha dagang tetap dapat berlangsung dan memperoleh penghasilan atau pendapatan dari kegiatan tersebut.

4. Tujuan Penelitian

- Untuk mengetahui kluster-kluster yang terdapat pada pedagang warung burjo di Sleman, Yogyakarta.
- Untuk mengetahui strategi survival yang dilakukan oleh para pedagang warung burjo di wilayah Sleman, Yogyakarta “

5. Manfaat Penelitian

- Bagi penulis
 - a. Terpenuhinya syarat kelulusan bagi penulis
 - b. Sebagai sarana penulis untuk memberikan sumbangan pemikirannya untuk kalangan umum

- Bagi pedagang warung burjo
 - a. Membantu para pedagang warung burjo dalam menganalisa strategi survivalnya
 - b. Membantu menetapkan kebijakan survival pedagang warung burjo.

- Bagi pihak lain
 - a. Sumbangan terhadap ilmu pengetahuan
 - b. Referensi untuk melakukan penelitian lanjutan.