**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Latar Belakang Masalah**

Problematik permasalahan ekonomi saat ini dapat dilakukan dengan meningkatkan peran wirausaha atau pendiri UMKM untuk membantu pertumbuhan perekonomian di tengah permasalahan ekonomi yang begitu kompleks. Dimana saat ini adanya pandemi covid-19 yang menyerang seluruh negeri menjadi suatu permasalahan, termasuk Indonesia. Yang mengakibatkan ekonomi global mengalami pertumbuhan ekonomi negatif. Sehingga menyebabkan perekonomian mengalami penurunan pendapatan. Dalam pandemik ini yang menjadi ancaman utama yaitu perekonomian global, terutama disektor ekonomi. Banyak perusahaan yang terpaksa harus memutus hubungan kerja atau mengurangi karyawan karena kondisi ini. Sehingga banyak yang beralih menjadi seorang wirausaha untuk bertahan hidup.

Hal ini karena kewirausahaan memiliki peran penting untuk menjadikan masyarakat lebih kreatif dan mandiri, karena kewirausahaan sendiri masyarakat mempunyai kemampuan untuk menciptakan dan menyediakan produk yang bernilai tambah atau inovasi baru sehingga masyarakat akan terangsang lebih kreatif. Peran wirausaha dan pendiri UMKM mampu menciptakan lapangan pekerjaan untuk diri sendiri dan orang lain ditengah tingginya masalah pengangguran, sehingga mampu mengurangi tingkat kesenjangan penghasilan dan menekan kemiskinan. Akan tetapi banyak juga pelaku usaha yang harus menutup usaha mereka dan juga ada yang bertahan karena kondisi ini, dikarenakan menurunnya permintaan barang dan jasa menyebabkan bahan baku yang mahal berakibat pada penurunan produksi.

Melalui upaya peningkatan jumlah para wirausaha dan sekaligus dapat meningkatkan pendapatan baik individu maupun negara, mengurangi kesenjangan ekonomi dan sosial di dalam negeri, sekaligus terciptanya masyarakat yang adil dan makmur. Peran pelaku wirausaha sejatinya sangat strategis dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia sebab dari pelaku wirausahalah pertumbuhan mikro di masyarakat dapat terjadi dengan baik.

Mengingat pentingnya peran pelaku wirausaha dalam membangun perekonomian maka sangat perlu sekali menumbuhkan minat berwirausaha dalam diri masyarakat. Proses kewirausahaan sendiri menentukan kemauan untuk mengambil resiko dengan penuh perhitungan sehingga dapat mengatasi rintangan untuk mencapai kesuksesan yang diharapkan. Kemauan sesorang untuk berwirausaha harus timbul dari dalam diri dan tidak dipaksa oleh orang lain atau tidak berdasarkan kehendak orang lain, melainkan orang yang tertarik berwirausaha merasa terdorong dan tertantang untuk dapat berwirausaha. Maka dari itu timbul kemauan untuk berwirausaha harus berasal dari minat yang timbul dari dalam dirinya untuk berani memulai berwirausaha. Seseorang yang memiliki minat pada suatu hal, akan melakukan segala tindakan yang akan mengarahkannya pada minat tersebut. Tidak akan mungkin seseorang yang tidak memiliki minat terhadap suatu pekerjaan akan dapat menyelesaikan pekerjaan tersebut dengan baik.

Minat berwirausaha tidak tumbuh secara instan, akan tetapi memerlukan

proses dan tahapan sesuai dengan mental masing-masing orang dalam berwirausaha. Menurut Firmansyah dan Roosmawarni (2019:90) menyatakan “mentalitas dari wirausahawan adalah cara berfikir seorang pengusaha dalam berperilaku. Wirausahawan harus memperkuat mental untuk menjadi orang yang lebih bertanggung jawab, disiplin dan inovatif”. Mental yang kuat membuat pelaku usaha dapat mempertahankan usaha mereka agar bisa bertahan dalam masa sulit sekalipun. Adanya mental yang dimiliki seseorang dapat membuat mereka mampu berdiri atas kemampuan sendiri untuk menolong dirinya dari kesulitan yang dihadapi, termasuk kemiskinan tanpa bantuan siapapun.

Selain mental kewirausahaan, peran motivasi juga sangat penting dalam menumbuhkan minat berwirausaha. Seseorang yang memiliki motivasi dalam kewirausahaan dapat menentukan sikap untuk memperoleh prestasi yang ditumbuhkan oleh keyakinan dalam membangun suatu karakter yang dapat menuntun sukses atau berhasilnya suatu usaha. Menurut Alifuddin dan Razak (2015:92) mendefinisikan “motivasi sebagai keadaan di mana usaha dan kemauan keras seseorang di arahkan kepada pencapaian hasil-hasil atau tujuan tertentu”. Hasil yang dimaksud bisa berupa produktivitas, kehadiran, atau perilaku kerja kreatif lainnya. Oleh karena itu, pelaku usaha harus memotivasi diri untuk terus melakukan segala upaya untuk berhasil dalam menjalankan usahanya agar kelak mampu mandiri, menolong dirinya sendiri dalam menghadapi kesulitan hidup, bahkan mampu membuka peluang kerja bagi dirinya dan orang lain.

Hasil observasi peneliti dilakukan dengan pra-survey sementara dari 13 pelaku usaha pada Pedagang Kaki Lima di Lapangan Segitiga Lubuk Pakam.

Berdasarkan penyebaran kuesioner tersebut diperoleh data tabel berikut:

**Tabel 1.1**

**Hasil Kuesioner Pra-Survey Mengenai Minat Berwirausaha**

**Di Lapangan Segitiga Lubuk Pakam**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Pertanyaan  | Jawaban | Jumlah Responden | Target dalam % |
| Ya | % | Tidak | % |
| 1 | Saya senang menciptakan hal yang baru | 6 | 46% | 7 | 54% | 13 | 100 |
| 2 | Saya tertarik berwirausaha yang berasal dari hobi | 5 | 38% | 8 | 62% | 13 | 100 |
| 3 | Saya memberikan perhatian penuh untuk usaha saya | 13 | 100% | 0 | 0 | 13 | 100 |
| 4 | Saya sering terlibat dalam pelatihan berwirausaha | 4 | 31% | 9 | 69% | 13 | 100 |

Berdasarkan Tabel 1.1, dikemukakan bahwa minat berwirausaha pada Pedagang Kaki Lima di Lapangan Segitiga Lubuk Pakam sudah cukup baik, namun secara keseluruhan belum sesuai yang diharapkan. Pada pertanyaan pertama terdapat 46% menjawab “ya” dan 54% menjawab “tidak”. Hal ini menimbulkan permasalahan dimana responden tidak senang untuk menciptakan bisnis baru. Pada pertanyaan kedua terdapat 38% menjawab “ya” dan 62% menjawab “tidak”. Hal inimenimbulkan permasalahan dimana responden berwirausaha bukan berasal dari hobi melainkan karena kebutuhan. Pertanyaan ketiga terdapat 100% menjawab “ya”, artinya tidak ada permasalahan pada responden dalam berwirausaha. Pada pertanyaan keempat terdapat 31% menjawab “ya” dan 69% menjawab “tidak”. Hal ini menimbulkan permasalahan karena kurangnya pelaku usaha untuk mengikuti pelatihan membuat kurangnya pengetahuan dalam berwirausaha.

**Tabel 1.2**

**Hasil Kuesioner Pra-Survey Mengenai Motivasi**

**Di Lapangan Segitiga Lubuk Pakam**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Pertanyaan  | Jawaban | Jumlah Responden | Target dalam % |
| Ya | % | Tidak | % |
| 1 | Berwirausaha akan meningkatkan ekonomi keluarga saya | 11 | 85% | 2 | 15% | 13 | 100 |
| 2 | Saya berusaha keras menciptakan bisnis baru | 6 | 46% | 7 | 54% | 13 | 100 |
| 3 | Saya ingin menciptakan lapangan pekerjaan untuk orang lain | 8 | 62% | 5 | 38% | 13 | 100 |

Berdasarkan Tabel 1.2, dikemukakan bahwa motivasi pada Pedagang Kaki Lima di Lapangan Segitiga Lubuk Pakam sudah cukup baik. Pada pertanyaan pertama terdapat 85% menjawab “ya” dan 15% menjawab “tidak” disimpulkan tidak adanya permasalahan dalam pertanyaan ini. Pada pertanyaan kedua terdapat 46% menjawab “ya” dan 54% menjawab “tidak”. Hal ini menimbulkan permasalahan 54% responden tidak berani menciptakan bisnis baru dikarenakan dengan menciptakan bisnis baru akan lebih banyak mengambil risiko yang belum tentu sudah menguasai keterampilan tersebut. Pada pertanyaan ketiga terdapat 62% menjawab “ya” dan 38% menjawab “tidak” disimpulkan tidak adanya permasalahan dalam pertanyaan ini.. Sehingga para pelaku usaha lebih memilih menciptakan lapangan pekerjaan untuk orang lain dari pada menciptakan bisnis baru.

**Tabel 1.3**

**Hasil Kuesioner Pra-Survey Mengenai Mental Kewirausahaan**

**Di Lapangan Segitiga Lubuk Pakam**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Pertanyaan  | Jawaban | Jumlah Responden | Target dalam % |
| Ya | % | Tidak | % |
| 1 | Saya berani mengambil risiko apabila akan kehilangan peluang usaha | 5 | 38% | 8 | 62% | 13 | 100 |
| 2 | Saya memandang kegagalan sebagai hal yang positif | 4 | 31% | 9 | 69% | 13 | 100 |
| 3 | Saya berusaha untuk tetap bekerja keras walaupun penghasilan tidak menentu | 9 | 69% | 4 | 31% | 13 | 100 |
| 4 | Saya selalu jujur dalam berwirausaha untuk meningkatkan kepercayaan konsumen | 13 | 100% | 0 | 0 | 13 | 100 |

Berdasarkan Tabel 1.3, dikemukakan bahwa mental kewirausahaan pada Pedagang Kaki Lima di Lapangan Segitiga Lubuk Pakam masih kurang baik. Pada pertanyaan pertama 38% menjawab “ya” dan 62% menjawab “tidak”. Hal ini menimbulkan permasalahan karena responden tidak memiliki keberanian dalam menghadapi risiko. Pada pertanyaan kedua 31% menjawab “ya” dan 69% menjawab “tidak” disimpulkan kurangnya percaya diri responden dilihat dari jawaban responden yang menyatakan ketakutan mereka akan kegagalan dalam usaha. Pada pertanyaan ketiga 69% menjawab “ya” dan 31% menjawab “tidak” disimpulkan tidak adanya permasalahan dalam pertanyaan ini. Pada pertanyaan keempat 100% menjawab “ya” disimpulkan tidak adanya permasalahan.

Berdasarkan fenomena tersebut peneliti merasa tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: “Pengaruh Motivasi dan Mental Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Pedagang Kaki Lima di Lapangan Segitiga Kec. Lubuk Pakam Kab. Deli Serdang”.

1. **Identifikasi Masalah**

“Identifikasi masalah adalah mengenali masalah dengan cara mendaftar faktor-faktor yang berupa permasalahan. Mengidentifikasi masalah-masalah penelitian bukan sekedar mendaftar jumlah masalah, tetapi juga kegiatan ini lebih daripada itu, karena masalah yang dipilih hendaknya memilih nilai yang sangat penting atau signifikan yang hendak dipecahkan” (Setyosari, 2012:64). Berdasarkan latar belakang tersebut diatas, peneliti mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Rendahnya motivasi untuk menciptakan bisnis baru membuat pelaku pedagang kaki lima di Lapangan Segitiga Lubuk Pakam takut mengambil langkah untuk mencapai kesuksesan.
2. Rendahnya mental kewirausahaan pelaku usaha yang kurang percaya diri dalam menghadapi risiko.
3. Minat berwirausaha di Lapangan Segitiga Lubuk Pakam ditunjukkan oleh kurangnya pengetahuan dalam berwirausaha.
4. **Batasan Masalah**

Menurut Tahir (2011:19) “batasan masalah berkaitan dengan pemilihan masalah dari berbagai masalah yang telah diidentifikasi”. Dengan demikian, masalah akan dibatasi menjadi lebih khusus, lebih sederhana, dan gejalanya akan lebih mudah kita amati karena dengan pembatasan masalah maka seorang peneliti akan lebih fokus dan terarah sehingga mengerti kemana akan melangkah selanjutnya dan apa tindakan selanjutnya. Batasan masalah dalam penelitian ini adalah pengaruh motivasi dan mental kewirausahaan terhadap minat berwirausaha pedagang kaki lima di Lapangan Segitiga Lubuk Pakam.

1. **Rumusan Masalah**

Menurut Sugiyono (2015:55) “rumusan masalah merupakan suatu pertanyaan yang akan dicarikan jawabannya melalui pengumpulan data”. Maka berdasarkan batasan masalah yang telah ditentukan diatas dapat dirumuskan permasalahan yaitu:

1. Apakah motivasi berpengaruh terhadap minat berwirausaha pedagang kaki lima di Lapangan Segitiga Lubuk Pakam?
2. Apakah mental kewirausahaan berpengaruh terhadap minat berwirausaha pedagang kaki lima di Lapangan Segitiga Lubuk Pakam?
3. Apakah motivasi dan mental kewirausahaan berpengaruh terhadap minat berwirausaha pedagang kaki lima di Lapangan Segitiga Lubuk Pakam?
4. **Tujuan Penelitian**

Menurut Sujarweni (2014:29) “tujuan penelitian mengenai apa saja yang akan dicapai dalam penelitian tersebut dan selalu menuliskan apa yang ingin dicapai dalam rumusan masalah”. Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui pengaruh motivasi terhadap minat berwirausaha pedagang kaki lima di Lapangan Segitiga Lubuk Pakam.
2. Untuk mengetahui pengaruh mental kewirausahaan terhadap minat berwirausaha pedagang kaki lima Di Lapangan Segitiga Lubuk Pakam.
3. Untuk mengetahui pengaruh motivasi dan mental kewirausahaan terhadap minat berwirausaha pedagang kaki lima di Lapangan Segitiga Lubuk Pakam.
4. **Manfaat Penelitian**

Menurut Sujarweni (2014:29) “manfaat penelitian ada dua yaitu berkenaan dengan manfaat teoritis dan praktis berkenaan dengan hasil dan penelitian”. Mengungkapkan secara spesifik kegunaan yang dapat dicapai dari aspek teoritis dengan menyebutkan kegunaan teoritis apa yang dapat dicapai dan masalah yang diteliti, sedangkan aspek praktis dengan menyebutkan kegunaan apa yang dapat dicapai dan penerapan pengetahuan yang dihasilkan penelitian ini. Manfaat dan penelitian ini adalah:

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini sebagai pengalaman, pengetahuan dan pengembangan teori yang selama ini diperoleh dalam proses perkuliahan tentang motivasi, mental kewirausahaan dan minat berwirausaha.

1. Bagi Pedagang Kaki Lima Lapangan Segitiga

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi informasi dasar untuk Pedagang Kaki Lima di Lapangan Segitiga dalam mengetahui pengaruh motivasi dan mental kewirausahaan terhadap minat berwirausaha.

1. Bagi Universitas Muslim Nusantara Al-Washliyah

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi informasi dan referensi bagi pihak-pihak yang membutuhkan khususnya berkaitan dengan pendapatan informasi dan perbandingan untuk membuat penelitian pada bidang yang sama pada masa yang akan datang.