#### **BABI**

#### **PENDAHULUAN**

## 1.1 Latar Belakang Masalah

Pada jaman sekarang ini dapat kita lihat bahwa sulitnya mendapatkan lapangan pekerjaan, bukan hanya untuk golongan yang berpendidikan SMA saja namun bagi para S1 pun sudah mulai kesulitan mencari lapangan pekerjaan, karena begitu banyaknya lulusan S1 dan kurangnya lapangan pekerjaan pada saat ini. Dengan demikian kita para lulusan S1 diharapkan jangan hanya bergantung pada mencari lapangan pekerjaan itu sendiri, namun bisa menciptakan lapangan pekerjaan bagi diri kita dan juga orang lain. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat, tahun ini (Februari 2014-Februari 2015) jumlah pengangguran di Indonesia meningkat sebanyak 300 ribu orang, sehingga total mencapai 7,45 juta orang. Solusi yang disarankan adalah dengan berwirausaha, dengan berwirausaha kita akan mampu membuka lapangan pekerjaan. Namun pada kenyataannya tidak semudah yang dibayangkan karena berwirasausaha sendiri mempunyai banyak kendala khususnya di Indonesia, beberapa contohnya yakni ( A McKinsky & Company :2005 ):

- 1. Tidak memiliki modal
- 2. Hanya ikut- ikutan teman
- 3. Tidak memperhitungkan biaya operasional
- 4. Mudah menyerah / putus asa
- 5. Tidak memiliki orientasi kedepan.

Di sini saya akan lebih fokus terhadap wirausahawan kuliner di Semarang, karena sekarang lagi marak tempat baru untuk makan / café yang bisa kita kunjungi, contohnya saja : Gossip, Eleven, Markaz, Eden, Fish & Co, dan masih banyak lagi tempat lainnya. Tempat- tempat baru tersebut didesain dengan sangat menarik, mewah, serta nyaman untuk dikunjungi, dan juga memiliki koki- koki pengalaman yang mungkin bisa setara dengan koki hotel berbintang (memiliki wawasan yang cukup luas karena bisa membuat masakan luar negeri, tidak hanya masakan Indonesia saja), saya tertarik terhadap reaksi warung- warung makan yang berada di pinggir jalan. Yang hanya bisa membuat menu masakan Indonesia saja apakah mereka menggunakan metode atau cara tertentu agar bisa menarik pelanggan, khususnya warung bakmi jowo karena mereka menjual dengan menu yang sama dimanapun mereka berada, tempat yang disajikan pun kurang nyaman tidak seperti café pada umumnya seperti nyaman, namun mereka bisa tetap bertahan dengan persaingan yang semakin sulit sekarang ini. Warung bakmi jowo yang akan saya jadikan sebag<mark>ai sampel mencapai 30 warung, dan mereka</mark> semua memiliki beberapa kesam<mark>aan seperti : sudah memiliki tempat berjua</mark>lan yang tetap (bukan kelilingan), usahanya sudah lebih dari 3tahun, serta usaha tersebut memilik karyawan/ pegawai untuk membantu usahanya.

Kewirausahaan (Kasmir: 2006) adalah orang yang berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam kesempatan apapun. Dan untuk menjadi seorang wirausahawan setidaknya harus memiliki 10 sifat menurut William D Bygrave, yakni:

- Dream (Mimpi): Seorang wirausahawan memiliki visi atas masa depan dan bisnis yang akan dihadapi. Dan mereka memiliki skill untuk mewujudkan keinginan mereka.
- Decisiveness (Tegas): Mereka tidak suka menunda, mereka membuat keputusan dengan cepat, dan itulah kunci kesuksesan mereka.
- 3. *Doers* (Pelaku): Setelah mereka menentukan suatu jenis tindakan, mereka melaksanakannya secepat mungkin.
- 4. *Determination* (Determinasi): Mereka memiliki komitmen total terhadap usaha mereka, dan mereka jarang menyerah.
- 5. Dedication (Dedikasi): Mereka sepenuhnya berdedikasi terhadap bisnisnya, walaupun terkadang mengorbankan hubungan mereka terhadap teman atau keluarganya, dan mereka bekerja tak kenal lelah.
- 6. Devotion (Pengabdian): Seorang wirausahawan mencintai apa yang mereka kerjakan.
- 7. Details (Cermat): Bagi wirausahawan sebuah detail sangatlah penting, karena mereka harus menguasai rincian yang bersifat kritis.
- 8. *Destiny* (Takdir): Mereka lebih suka bertanggung jawab atas nasib mereka sendiri daripada harus bergantung pada atasan.
- Dollars (Uang): Menjadi kaya bukanlah motivasi utama bagi seorang wirausahawan. Bagi mereka uang lebih dijadikan ukuran kesuksesannya.

10. *Distribute* (Distribusi): Wirausahawan mendistribusikan kepemilikian bisnisnya kepada karyawan kunci, yang merupakan faktor penting bagi kesuksesan bisnisnya.

Dalam penelitian terhadap sifat wirausaha ini diharapkan para wirausahawan lebih bisa mengerti dari arti wirausahawan sendiri, dan bisa untuk memperbaiki kekurangan yang dimilikinya sehingga dapat bertahan dipersaingan yang semakin sulit saat ini. Berdasar latar belakang permasalahan yang telah dijabarkan diatas, maka dirasa perlu untuk menjadikannya satu bahan penelitian, maka penelitian ini berjudul "Karakteristik Kewirausahaan Penjual Bakmi Jowo yang Ada di Semarang menggunakan teori William D Bygrave"

### 1.2 Perumusan Masalah

Dengan melihat latar belakang yang telah dikemukakan di atas maka perumusan masalah pada penelitian ini adalah :

Bagaimana karakteristik kewirausahaan penjual bakmi jowo menurut teori
D ?

# 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penulisan dari penelitian ini adalah:

 Untuk mengetahui karakteristik kewirausahaan pada penjual bakmi jowo menurut teori 10 D.

### 1.4 Manfaat Penelitian

## a. Bagi Perusahaan

Dari hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi dan sumbangan pemikiran kepada penjual bakmi jowo yang dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan kinerja karyawan juga terhadap diri sendiri.

# b. Bagi Pembaca

Bagi para pembaca diharapkan penelitian ini dapat digunakan untuk tambahan referensi dan pengetahuan bagi yang ingin melakukan penelitian sejenis di masa yang akan datang.

### c. Bagi Penulis

Dengan adanya penelitian ini, maka pengetahuan yang secara teoritis telah diperoleh pada saat perkuliahan dapat diterapkan dalam kehidupan nyata