

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Di Kota Lhokseumawe, terdapat 6.848 unit UMKM, dengan rincian 6.438 unit usaha mikro, 439 unit usaha kecil, dan 60 unit usaha menengah. Dinas Perdagangan, Perindustrian, Koperasi, dan UMK Kota Lhokseumawe mencatat data ini. UMKM di Lhokseumawe berperan penting dalam perekonomian daerah dan diharapkan dapat mempromosikan produk unggulan ke tingkat nasional (<https://acehprov.go.id>)

Usaha mikro, khususnya di sektor makanan seperti pedagang bakso, memegang peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi lokal di Kota Lhokseumawe. Kegiatan ini tidak hanya memenuhi kebutuhan konsumsi masyarakat tetapi juga menciptakan lapangan kerja dan peluang wirausaha baru. Namun, keberhasilan usaha tidak merata antar pelaku, meskipun jenis produk yang ditawarkan serupa.

Banyak UMKM bakso memulai usaha hanya dengan keterampilan memasak, tanpa pemahaman manajerial yang memadai. Belum optimalnya pemanfaatan strategi bauran pemasaran: inovasi produk minim, harga tidak kompetitif, lokasi kurang strategis, dan promosi tidak terkelola dengan baik. Tidak semua pelaku usaha memiliki kepercayaan diri atau efikasi diri tinggi dalam mengambil risiko atau memperluas usaha. Terdapat pedagang yang berkembang hingga membuka cabang, namun sebagian lainnya stagnan atau bahkan tutup.

Usaha makanan adalah jenis kegiatan usaha yang berbasis pada penjualan produk makanan kepada konsumen, dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari masyarakat umum sekaligus menciptakan peluang ekonomi melalui penjualan produk tersebut. Bisnis makanan sangat bergantung pada faktor-faktor seperti kualitas produk, layanan pelanggan, inovasi menu, dan strategi pemasaran untuk menarik dan mempertahankan pelanggan (Handayani dan Kusnadi. 2023).

Kota Lhokseumawe dikenal sebagai salah satu pusat pertumbuhan ekonomi di Provinsi Aceh, dengan perkembangan sektor pedagang yang cukup signifikan, khususnya di bidang kuliner. Aktivitas kewirausahaan dalam bidang makanan di Lhokseumawe meliputi berbagai jenis usaha, seperti penjualan bakso, mi ayam, sate, kue tradisional, hingga jasa katering skala rumahan. Para pedagang makanan di kota ini umumnya menjalankan bisnis dalam skala kecil dengan pola produksi harian dan sistem penjualan langsung kepada konsumen tanpa menggunakan perantara.

Keberhasilan suatu usaha sangat dipengaruhi oleh pengetahuan bisnis, yang meliputi inovasi bisnis, kemampuan manajemen risiko, dan mengintegrasikan bauran pemasaran. Oleh karena itu, untuk mencapai tingkat kesuksesan yang tinggi, pemilik bisnis harus menggabungkan keahlian teknis, keterampilan manajerial, dan motivasi psikologis yang kuat (Krisdiana. 2021). Maka keberhasilan usaha tidak hanya berdasarkan atas pada sebuah keuntungan finansial belaka, tetapi juga pada pertumbuhan pelanggan, ekspansi bisnis, dan kemampuan untuk bersaing di pasar makanan yang semakin kompetitif. Ada terdapat suatu perbedaan antara pedagang bakso yang mulai berkembang pesat

dan yang stagnan, atau bahkan tutup, di Lhokseumawe. Beberapa pedagang mampu membuka lebih dari satu cabang, memperkerjakan karyawan, dan memiliki pelanggan tetap, sementara yang lain tidak mampu mempertahankan bisnis dalam jangka panjang. Fenomena ini mengindikasikan bahwa sejumlah faktor, baik internal (seperti keterampilan usaha dan efikasi diri) maupun eksternal (seperti strategi pemasaran), secara signifikan mempengaruhi keberhasilan usaha. Pedagang yang mampu menerapkan strategi pemasaran yang efektif, memiliki kemampuan manajerial yang baik, dan memiliki rasa percaya diri yang tinggi lebih mungkin untuk berhasil dalam memperkuat dan mengembangkan usaha mereka. Di sisi lain, meskipun memiliki produk yang serupa, pedagang yang tidak memiliki kemampuan beradaptasi dan berinovasi sering kali kesulitan untuk memenuhi target pasar mereka.

Bauran pemasaran adalah jenis alat pemasar yang digunakan oleh bisnis untuk terus memenuhi tujuan mereka di pasar sasaran. Para pedagang perlu lebih inovatif dan kreatif dalam menghasilkan produk makanan ringan yang beragam dari segi warna, bentuk, tekstur, dan kualitas sehingga dapat menggugah lebih banyak minat konsumen (Aisha, 2024). Ini juga sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Kotler dan Armstrong (2024) bahwa bauran pemasaran merupakan alat pemasaran yang digunakan untuk memenuhi tujuan pasar sasaran.

Di berbagai wilayah, termasuk Kota Lhokseumawe, pedagang bakso memainkan peran penting dalam perekonomian lokal, tidak hanya sebagai penjual makanan, tetapi juga sebagai pelaku usaha yang terlibat dalam berbagai aspek strategi bisnis. Ini mencakup inovasi produk, penetapan harga yang kompetitif,

pemilihan lokasi yang tepat, serta penggunaan metode promosi yang efektif. Contohnya, pada aspek produk, banyak pedagang belum menghadirkan inovasi cita rasa atau tampilan penyajian yang menarik dan sesuai dengan preferensi konsumen saat ini. Dalam hal penentuan harga, banyak ditemukan perbedaan serta kurangnya penyesuaian dengan kondisi daya beli konsumen. Dari sisi lokasi, beberapa tempat usaha berada di titik yang kurang strategis, sehingga mengurangi aksesibilitas bagi pelanggan. Sementara itu, dari sisi promosi, para pedagang masih belum memanfaatkan platform digital atau pendekatan promosi berbasis komunitas untuk memperluas jangkauan pasar. Kondisi ini menunjukkan bahwa penerapan strategi bauran pemasaran yang belum optimal dapat menjadi faktor yang memengaruhi keberhasilan usaha pedagang bakso. Oleh karena itu, penting untuk menelusuri lebih jauh sejauh mana masing-masing unsur bauran pemasaran memengaruhi performa usaha mereka, serta mengidentifikasi strategi yang tepat agar pelaku usaha ini mampu bertahan dan berkembang di tengah persaingan pasar makanan yang terus berubah.

Keterampilan wirausaha merupakan kemampuan seseorang untuk mengelola bisnis mereka sendiri yaitu berkaitan dengan kemampuan atau ketidakmampuan seseorang untuk menciptakan sesuatu yang lebih berkualitas. (Antari et al., 2022). Ini juga sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Mashuda & Laily (2021) bahwa keterampilan usaha dikenal sebagai keterampilan atau kemampuan seseorang untuk mengembangkan dan memperluas bisnis yang sudah ada.

Sebagian besar pedagang bakso memulai usahanya dengan mengandalkan kemampuan memasak semata, tanpa dibekali dengan keterampilan kewirausahaan yang memadai. Keterbatasan dalam mencatat transaksi keuangan, mengelola persediaan bahan, memahami preferensi konsumen, dan menjalin relasi yang baik dengan pelanggan masih menjadi persoalan umum. Akibatnya, tidak sedikit dari mereka mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya, bahkan menghadapi penurunan pendapatan akibat pengelolaan yang kurang efektif.

Situasi ini mencerminkan bahwa keterampilan usaha tidak hanya berkaitan dengan kemampuan teknis dalam membuat produk seperti bakso, tetapi juga mencakup pemahaman yang luas mengenai manajemen bisnis secara menyeluruh. Pedagang yang memiliki keterampilan usaha yang memadai biasanya mampu menghadapi tantangan persaingan, memperluas jangkauan konsumen, dan meningkatkan keuntungan. Sebaliknya, mereka yang belum menguasai keterampilan dasar bisnis umumnya sulit untuk mempertahankan usaha dalam jangka waktu yang lama. Dengan demikian, penting untuk menggali lebih dalam bagaimana keterampilan usaha berkontribusi terhadap keberhasilan pedagang bakso, serta mengidentifikasi elemen keterampilan mana yang paling berperan dalam mendukung kelangsungan dan pertumbuhan usaha mereka.

Selain keterampilan wirausaha, efikasi diri menjadi elemen penting dalam keberhasilan usaha. Efikasi diri adalah suatu kepercayaan pedagang terhadap kemampuan mereka untuk menjalankan dan memperkuat bisnis mereka secara mandiri, bahkan dalam situasi sulit seperti pandemi (Amalia & Wicaksono, 2022).

Para pedagang bakso, banyak melaksanakan secara mandiri tanpa pengalaman usaha. Keputusan mereka untuk memulai bisnis didasarkan pada efikasi diri awal mereka, tetapi tidak semua dari mereka memiliki tingkat efikasi diri yang cukup tinggi untuk mendukung dan mengembangkan bisnis. Beberapa pedagang terlihat ragu-ragu dalam menilai risiko usaha, tidak percaya diri dalam memperluas pasar, atau mudah menyerah ketika menghadapi kegagalan dalam usaha. Fenomena ini menunjukkan bahwa efikasi diri bukan hanya sebuah sifat psikologis yang ada dengan sendirinya, tetapi juga memiliki dampak yang besar terhadap keberhasilan usaha.

Melihat fenomena di atas, peneliti merasa perlu untuk meneliti lebih dalam **Pengaruh bauran pemasaran, keterampilan usaha, dan efikasi diri terhadap keberhasilan usaha bakso di Kota Lhokseumawe.**

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang diajukan oleh penulis sangat relevan dengan fenomena yang diminati yaitu :

1. Bagaimana pengaruh bauran pemasaran terhadap keberhasilan usaha bakso di Kota Lhokseumawe?
2. Bagaimana pengaruh keterampilan usaha terhadap keberhasilan usaha bakso di Kota Lhokseumawe?
3. Bagaimana efikasi diri terhadap keberhasilan usaha bakso di Kota Lhokseumawe?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang disusun oleh penulis secara jelas terkait dengan setiap rumusan masalah yaitu :

1. Untuk mengetahui pengaruh bauran pemasaran terhadap keberhasilan usaha di Kota Lhokseumawe.
2. Untuk mengetahui keterampilan usaha terhadap keberhasilan usaha di Kota Lhokseumawe.
3. Untuk mengetahui pengaruh efikasi diri terhadap keberhasilan usaha di Kota Lhokseumawe.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat:

1. Memberikan kontribusi ilmiah dalam pengembangan ilmu kewirausahaan
2. Menjadi referensi kebijakan atau pelatihan pemberdayaan UMKM
3. Menjawab kesenjangan yang belum diteliti secara menyeluruh pada usaha kuliner berskala kecil di daerah.