

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam dunia bisnis pada masa sekarang, banyak usaha yang mengalami penurunan keuntungan dalam usahanya. Hal ini disebabkan karena semakin banyaknya orang yang membuka usaha, terutama pada para penjual tahu bulat di Kecamatan Rajapolah Kabupaten Tasikmalaya. Maka dari itu, para penjual harus memiliki strategi yang tepat untuk memasarkan produknya karena persaingan antar penjual yang semakin ketat. Setiap sektor usaha berpeluang untuk dapat mempertahankan dan mengembangkan usahanya walaupun semakin banyaknya usaha yang sama. Di Kecamatan Rajapolah sendiri banyak pengusaha yang berbisnis dibidang makanan, salah satu jenis makanannya yaitu tahu bulat. Tahu bulat merupakan makanan olahan tahu kotak yang diolah menggunakan mesin dengan campuran bumbu dan dibentuk oleh mesin menjadi bulat. Tahu bulat menjadi salah satu oleh-oleh khas Rajapolah, karena banyaknya pengusaha tahu bulat di Rajapolah. Oleh karena itu banyak yang menjual tahu bulat di Kecamatan Rajapolah baik secara berkeliling maupun menetap dipinggir jalan, depan toko atau depan rumah. Para penjual tahu bulat tersebut biasanya membeli tahu bulat mentah dari pabrik dengan harga Rp 180 per bungkus yang isinya 10 butir, lalu menjualnya ketika sudah digoreng matang dengan harga Rp 2000 per 3 butir. Semua penjual bersaing demi untuk mendapatkan kepercayaan dari konsumen bahwa produk yang dijual adalah yang terbaik. Usaha berjualan tahu bulat merupakan salah satu bidang usaha yang memiliki persaingan yang ketat, baik dengan sesama penjual tahu bulat

maupun dengan penjual makanan yang lain. Menurut badan statistik Kabupaten Tasikmalaya, Kecamatan Rajapolah memiliki jumlah penduduk sebanyak 49.426 jiwa. Yang mata pencahariannya sebagai pedagang berjumlah 3.201 orang. Di sepanjang jalan depan kantor Kecamatan Rajapolah banyak penjual yang menjual beraneka macam ragam makanan. Jalan tersebut banyak dilalui oleh para pengendara, baik warga lokal maupun luar kota. Sehingga banyak orang yang berhenti disekitar jalan tersebut hanya untuk sekedar membeli makanan. Selain di pinggir jalan, banyak juga yang berjualan keliling di dorong pakai roda maupun kendaraan bermotor dan mobil, ada juga yang berjualan di sekolah dan di depan rumah. Para penjual tahu bulat tersebar di Kecamatan Rajapolah, di Kota maupun luar Kota Tasikmalaya. Maka dari itu, para penjual bersaing ketat dalam menarik konsumen untuk membeli produknya.

Kesejahteraan seorang pedagang dapat diukur dari keuntungan yang diperoleh dalam penjualannya. Menurut Fitri (2011) keuntungan sering kali dianggap sama dengan laba. Keuntungan diperoleh dari hasil penjualan yang dikurangi dengan biaya-biaya, apabila hasilnya positif maka dikatakan untung. Keuntungan di dalam penjualan harus diperhatikan agar keuntungannya tetap stabil dan kesejahteraannya juga terus meningkat sehingga kegiatan jual-beli tetap berjalan lancar. Dalam memulai suatu usaha, salah satu hal yang paling penting adalah modal kerja. Modal kerja sangat erat kaitannya dengan keuntungan. Modal kerja merupakan modal yang dikeluarkan seorang pengusaha dalam memulai suatu usaha untuk menunjang keperluan usahanya. Dengan penggunaan modal kerja yang

optimal dapat memperoleh laba yang maksimal. Jika aktivitas usaha lancar maka akan memperoleh keuntungan sehingga dapat memenuhi kewajiban jangka pendeknya secara tepat. Modal kerja yang cukup membuat suatu usaha dapat beroperasi dengan mudah dan tidak mengalami kesulitan. Modal kerja yang berlebihan dapat menyebabkan kerugian karena kecilnya kesempatan memperoleh keuntungan yang ditunjukkan dengan adanya dana usaha yang tidak produktif. Sebaliknya modal kerja yang kurang, akan menyebabkan operasi usaha tidak berjalan lancar dan terhambat dalam mencapai tujuan usahanya. Setiap perusahaan membutuhkan modal kerja untuk menjalankan operasi sehari-hari. Modal yang dikeluarkan itu diharapkan dapat kembali masuk ke dalam perusahaan dalam waktu pendek melalui hasil penjualan produknya dan akan segera dikeluarkan lagi untuk membiayai operasi selanjutnya. Maka dana tersebut akan terus berputar setiap periode selama hidup perusahaan.

Sebagai sumber utama dalam menjalankan suatu usaha, modal kerja dibutuhkan untuk menjalankan operasinya sehari-hari, seperti: untuk membeli bahan baku, untuk membayar upah karyawan, untuk biaya operasional dan transportasi, dan lain-lain. Uang yang telah dikeluarkan tersebut diharapkan dapat kembali melalui hasil penjualan produknya. Pengelolaan modal kerja yang baik dapat mempermudah perusahaan dalam menjalankan aktivitas operasinya dan tidak akan menemukan banyak kesulitan dalam usahanya. Sebaliknya, pengelolaan modal kerja yang tidak tepat dapat membuat aktivitas operasi perusahaan terhambat dan dapat mengalami kegagalan dalam mempertahankan kelangsungan usahanya.

Modal kerja berhubungan erat dengan keuntungan. Ketika tingkat penjualan tinggi maka dapat menghasilkan laba bersih yang sesuai dengan keinginan perusahaan. Menurut Van Horne dan Machowitz dalam (Jannah, 2022) menjelaskan bahwa semakin cepat perputaran modal kerja maka semakin efektifnya penerapan modal kerja yang berdampak pada peningkatan probabilitas usaha. Semakin besar laba yang diperoleh suatu perusahaan maka usaha tersebut dapat bertahan menghadapi persaingan usaha yang terjadi.

Faktor lain yang juga mempengaruhi keuntungan suatu usaha yaitu omzet atau pendapatan. Omzet sangat berpengaruh terhadap kelangsungan suatu usaha, semakin besar omzet yang diperoleh maka semakin besar juga kemampuan suatu usaha dalam membiayai pengeluaran usahanya. Omzet merupakan jumlah uang keseluruhan yang didapatkan dari proses penjualan barang dagangan pada periode tertentu. Omzet berhubungan erat dengan laba. Laba diperoleh dari omzet yang dikurangi dari modal yang dikeluarkan untuk mengelola usaha. Menurut Chaniago (2002), omzet penjualan merupakan keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu. Omzet digunakan dalam menentukan skala bisnis atau kemampuan perusahaan dalam proses penjualan produk agar menjadi lebih baik lagi sehingga dapat meningkatkan laba usaha. Semakin meningkat omzet penjualan maka semakin meningkat juga keuntungan yang didapatkan oleh suatu perusahaan. Namun ada beberapa hal yang dapat menyebabkan turunnya omzet penjualan suatu usaha, yaitu kualitas produk yang tidak dipertahankan sehingga menurun, penetapan harga jual yang sangat

tinggi, modal yang sedikit, dan kurangnya promosi. Ketika omzet penjualan menurun maka laba usaha juga akan menurun. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Baiq Laeli Wahyuni (2023) yang menyatakan bahwa omzet penjualan berpengaruh positif terhadap pendapatan atau laba.

Dalam menjual suatu produk, yang menjadi dasar utama bagi penjualan adalah memilih lokasi yang strategis dan mudah untuk dijangkau oleh konsumen. Menurut Munawaroh (2013), salah satu strategi yang perlu diperhatikan oleh perusahaan adalah pemilihan lokasi, baik lokasi pabrik untuk perusahaan manufaktur ataupun lokasi usaha untuk perusahaan jasa atau retail maupun lokasi perkantornya. Selain itu menurut Kotler (2008), salah satu kunci menuju sukses adalah lokasi. Untuk itu seorang pengusaha harus pandai dalam menentukan lokasi tempat berjualannya agar konsumen tertarik untuk membeli. Menurut Lupiyoadi (2006), lokasi merupakan keputusan perusahaan untuk menempatkan operasi dan personil. Manullang (1991) menjelaskan bahwa dalam pemilihan lokasi usaha perlu mempertimbangkan faktor lingkungan masyarakat, kedekatan dengan pasar atau konsumen, kedekatan dengan tenaga kerja, kedekatan dengan supplier, dan kedekatan dengan fasilitas transportasi umum. Lokasi juga diartikan sebagai salah satu komponen utama dari suatu usaha yang dijalankan pengusaha dalam melakukan penempatan usahanya dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Saat ini para konsumen sangat bijak dalam memilih lokasi tujuan pembeliannya. Lokasi yang strategis akan mempermudah penjualan dalam memperoleh keuntungan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ghanimata (2012) yang

menjelaskan bahwa lokasi merupakan letak toko atau pengecer pada daerah yang strategis sehingga dapat memaksimalkan laba. Menurut Buchari Alma (2003), memilih lokasi usaha yang tepat sangat menentukan keberhasilan dan kegagalan usaha dimasa yang akan datang. Dalam menentukan lokasi, area yang dipilih harus mampu tumbuh dari segi ekonomi sehingga dapat mempertahankan keberlangsungan usaha saat awal maupun masa yang akan datang.

Kecerdasan merupakan salah satu kelebihan manusia yang diberikan oleh Allah SWT kepada makhluk-Nya. Dengan kecerdasan yang dimiliki, manusia dapat mempertahankan hidupnya agar berkualitas dengan cara berpikir dan belajar. Menurut Marshall (2000) kecerdasan spiritual memegang peranan yang cukup besar terhadap kesuksesan seseorang dalam bekerja. Hal ini sesuai dengan hasil survei majalah SWA (Maret 2007) yang menunjukkan bahwa penerapan nilai-nilai spiritual dalam perusahaan mampu meningkatkan produktivitas.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan Trihandini (2005) menyimpulkan bahwa kecerdasan spiritual memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan. Idrus (2002) mengemukakan bahwa kecerdasan spiritual membuat seseorang untuk terus berpikir kreatif, membuat atau mengubah aturan, berwawasan jauh, yang dapat membuat orang tersebut bekerja dengan lebih baik. Secara singkat kecerdasan spiritual mampu mengintegrasikan dua kemampuan lain yaitu IQ dan EQ.

Zohar dan Marshal (2001) mengatakan bahwa kecerdasan spiritual mampu menjadikan manusia sebagai makhluk yang lengkap secara intelektual, emosional,

dan spiritual. Hal tersebut seperti juga yang ditulis oleh Mudali (2002) bahwa menjadi pintar tidak hanya dinyatakan dengan memiliki kecerdasan intelektual (IQ) yang tinggi, tetapi untuk menjadi sungguh-sungguh pintar seseorang haruslah memiliki kecerdasan spiritual (SQ).

Seiring dengan semakin besarnya minat masyarakat dan dunia usaha terhadap industri kuliner, termasuk penjualan tahu bulat, kebutuhan dan permintaan terhadap penyedia jasa makanan juga terus meningkat. Operasi penjualan ini harus direncanakan dan dikelola dengan hati-hati agar dapat maju dan berkembang sejalan dengan manajemen yang baik. Oleh karena itu, setiap usaha harus meningkatkan efisiensi kinerjanya sehingga dapat mencapai laba yang optimal.

Berdasarkan fenomena diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terhadap **“Pengaruh Modal Kerja, Lokasi, dan Kecerdasan Spiritual terhadap Keuntungan dalam Penjualan Tahu Bulat di Kecamatan Rajapolah Kabupaten Tasikmalaya”** dan karena belum adanya penelitian yang menggunakan variabel kecerdasan spiritual sebagai penentu keuntungan usaha.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan, maka identifikasi masalah yang diambil dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengaruh Modal Kerja, Lokasi, dan Kecerdasan Spiritual secara parsial terhadap Keuntungan dalam penjualan tahu bulat di Rajapolah?

2. Bagaimana pengaruh Modal Kerja, Lokasi dan Kecerdasan Spiritual secara bersama-sama terhadap Keuntungan dalam penjualan tahu bulat di Rajapolah?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari identifikasi masalah yang diambil oleh peneliti, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh Modal Kerja, Lokasi, dan Kecerdasan Spiritual secara parsial terhadap Keuntungan dalam penjualan tahu bulat di Rajapolah.
2. Untuk mengetahui pengaruh Modal Kerja, Lokasi, dan Kecerdasan Spiritual secara bersama-sama terhadap Keuntungan dalam penjualan tahu bulat di Rajapolah.

1.4 Kegunaan Hasil Penelitian

Hasil penelitian yang diperoleh diharapkan dapat berguna untuk pengembangan ilmu dan kegunaan praktis.

1.4.1 Kegunaan Pengembangan Ilmu

Hal baru dalam penelitian ini adalah penggunaan variabel kecerdasan spiritual, yang dalam riset ini ingin diketahui bagaimana pengaruhnya terhadap laba usaha tahu bulat.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna baik secara langsung maupun tidak langsung. Adapun manfaat penelitian yang diharapkan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keuntungan dalam penjualan tahu bulat dan permasalahan yang ada di dalamnya sehingga mengetahui pemecahan masalah dari permasalahan pada faktor faktor penjualan tahu bulat.

2. Bagi Pemerintah

Diharapkan penelitian ini memberikan gambaran kepada pemerintah mengenai penjualan tahu bulat di Rajapolah, sehingga dapat membantu para pedagang tahu bulat untuk mempertahankan eksistensi di tengah kesulitan yang dihadapinya.

3. Bagi Lingkungan Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna dalam menambah bahan bacaan bagi yang ingin mendalami tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keuntungan pada penjualan tahu bulat, serta dapat menambah wawasan mengenai pengaruh modal kerja, lokasi, dan kecerdasan spiritual terhadap keuntungan pada penjualan tahu bulat.

4. Bagi Penjual Tahu Bulat

Diharapkan dapat menambah bahan bacaan bagi para penjual tahu bulat dalam memperhitungkan faktor yang mempengaruhi margin penjualan.

5. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dalam penelitian ini berisi tentang pengaruh modal kerja, lokasi, dan kecerdasan spiritual terhadap keuntungan pada penjualan tahu bulat yang

diharapkan dapat memberikan bahan referensi bagi peneliti selanjutnya dan sebagai bahan perbandingan penelitian yang sejenis.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Rajapolah Kabupaten Tasikmalaya melalui pengisian kuisioner yang diberikan kepada para penjual tahu bulat, serta jurnal terpercaya dari google scholar.

1.5.2 Jadwal Penelitian

Penelitian ini dimulai sejak bulan September sampai dengan bulan Desember 2023 diawali dengan pengajuan judul, konsultasi awal, proses bimbingan, pembuatan usulan penelitian, seminar usulan penelitian, pengumpulan data, penyusunan skripsi dan sidang skripsi.

