

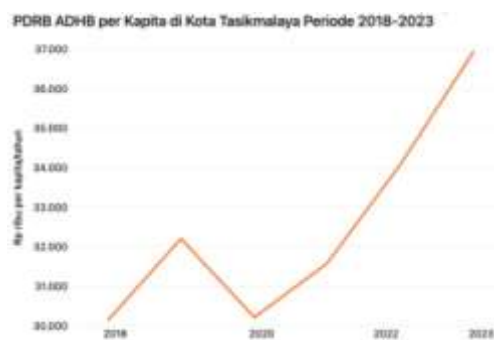
BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Smartphone merupakan alat komunikasi yang mudah dan sangat membantu bagi proses komunikasi. Perusahaan yang bergerak di bidang *smartphone* akan terus berinovasi untuk produk yang mereka miliki. Sarana telekomunikasi akan meningkatkan efisiensi dan daya saing ekonomi secara keseluruhan yang pada akhirnya memberikan pengaruh yang positif terhadap pertumbuhan dan pengembangan pembangunan (Wijayanto et al., 2021). Perusahaan *smartphone* saat ini dituntut untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dengan mobilitas yang tinggi sehingga perusahaan berusaha memenuhinya dengan memproduksi berbagai macam *smartphone* yang dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan dan masyarakat (Noor & Nurlinda, 2021).

Kota Tasikmalaya merupakan salah satu kota di Indonesia yang mengalami pertumbuhan ekonomi yang cukup signifikan dalam beberapa tahun terakhir.



Gambar 1.1

PDRB ADHB per Kapita di Kota Tasikmalaya Periode 2018-2023

Sumber : Data diolah 2025

Berdasarkan Gambar 1.1 menunjukkan bahwa PDRB ADHB per kapita di Kota Tasikmalaya pada tahun 2023 mencapai Rp. 36,95 juta/kapita/tahun. Dalam tiga tahun terakhir, PDRB ADHB per kapita terus mengalami kenaikan. Dibandingkan lima tahun sebelumnya, rata-rata pertumbuhan tahunan (CAGR) wilayah ini tercatat lebih rendah. Adapun pertumbuhan lima tahun terakhir, tercatat diangka 2,78% (Darmawan, 2024).

Pertumbuhan ekonomi ini juga dapat dilihat dari peningkatan jumlah usaha jual beli barang elektronik, termasuk *smartphone*, yang menjadi salah satu produk populer di pasar elektronik global. Peningkatan penggunaan *smartphone* di masyarakat mengindikasikan adanya pasar yang potensial untuk usaha jual beli *smartphone* di kota Tasikmalaya, terlebih dalam data Asosiasi Pengusaha *Cellular* Tasikmalaya (ASPECT) menunjukkan adanya peningkatan jumlah pengusaha *smartphone* di kota Tasikmalaya yang tergabung kedalam komunitas Asosiasi Pengusaha *Cellular* Tasikmalaya (ASPECT) dari tahun ke tahun. Komunitas ASPECT ini berdiri pada tahun 2020 yang pertama kali mendirikan asosiasi ini adalah bapak Farid Jhon selaku *owner* dari toko Dadaha Phone, dengan cara mengajak para pengusaha seluler yang ada di kota Tasikmalaya dengan tujuan awal untuk mempererat tali silaturahmi, memudahkan para pengusaha untuk mencari barang yang diperlukan dan juga untuk menghindari modus penipuan yang sering terjadi. Seiring berjalannya waktu para pengusaha yang tergabung pada komunitas ASPECT ini terus bertambah yang awalnya kurang dari 20 orang menjadi 100 orang di tahun

2024, yang mana pada tahun 2022-2023 mengalami peningkatan yang cukup signifikan.

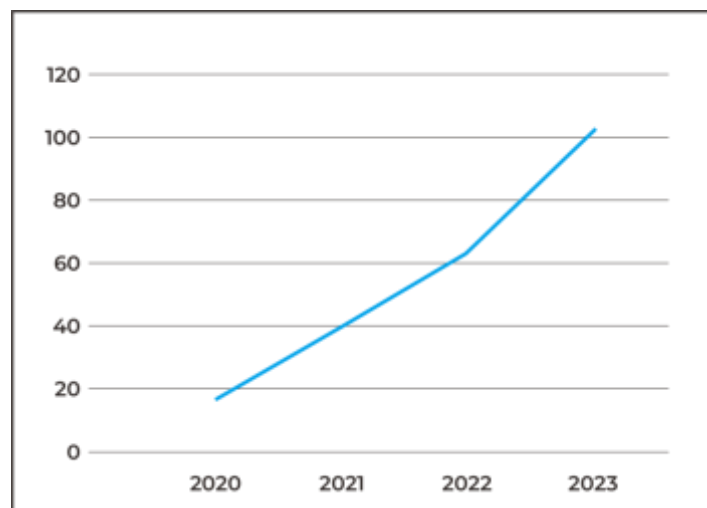
Namun, dalam mengelola usaha jual beli *smartphone*, pemilik usaha jual beli *smartphone* di kota Tasikmalaya dihadapkan pada berbagai faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi keuntungan usaha. Keuntungan merupakan hal terpenting dalam suatu usaha, tidak dapat dipungkiri bahwa keuntungan yang maksimal merupakan tujuan utama bagi setiap pelaku usaha. Tingkat kesejahteraan atau kemakmuran para pelaku usaha dapat dilihat dari tingkat pendapatannya. Faktor-faktor yang diduga mempengaruhi keuntungan usaha *smartphone* di kota Tasikmalaya antara modal kerja, jam kerja dan lama usaha.

Menurut Ridha (2017) pada artikel ilmiahnya menjelaskan bahwa variabel modal dan tenaga kerja berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan nelayan. Sedangkan Ferils (2020) pada artikel ilmiahnya menjelaskan bahwa variabel modal kerja, tenaga kerja, dan teknologi berpengaruh signifikan terhadap pendapatan nelayan pada Desa Bambu di Kecamatan Mamuju. Berdasarkan temuan penulis, ternyata jam kerja dan lama usaha jarang dimasukkan dalam variabel yang mempengaruhi pendapatan usaha secara bersama-sama. Komponen variabel dan lokasi penelitian menjadi aspek kebaruan dalam penelitian ini.

Dengan lokasi penelitian yang menjadi aspek kebaruan, tentunya memiliki koherensi dengan perkembangan jumlah pengusaha pada wilayah yang diteliti

yakni kota Tasikmalaya. Sebagaimana dengan data pertumbuhan jumlah pengusaha *smartphone* yang tergabung dengan asosiasi ASPECT yang terus meningkat dari tahun 2020-2024 dengan peningkatan sebesar 100 anggota (ASPECT: 2024). Tentunya hal tersebut menjadi pertanda bahwa pengusaha *smartphone* di kota Tasikmalaya akan terus berkembang berjalan dengan waktu. Namun, dalam pertumbuhan tersebut terdapat pertanyaan, apakah pertumbuhan jumlah pengusaha *smartphone* diikuti dengan pendapatan usaha jual beli *smartphone*? Atau hanya kuantitasnya saja yang meningkat?

Pada gambar 1.1, terdapat kenaikan pada jumlah pengusaha *smartphone* yang tergabung Asosiasi Pengusaha *Cellular* Tasikmalaya dari tahun 2020-2023 dengan kenaikan sebesar 80 anggota.



Gambar 1.2

Jumlah Pengusaha Seluler Kota Tasikmalaya Yang Tergabung Di ASPECT

Sumber: Asosiasi Pengusaha Cellular Tasikmalaya, 2024.

Apabila melihat dari pertumbuhan jumlah pengusaha *smartphone* di kota Tasikmalaya yang tergabung dalam asosiasi ASPECT, terjadi peningkatan seperti pada gambar 1.1, meskipun pertumbuhan ini positif, diperlukan kajian lebih lanjut dari kesulitan dan peluang yang dihadapi oleh pengusaha *smartphone* di kota Tasikmalaya dengan tujuan dan strategi untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan (Adam et. al, 2016).

Penurunan pendapatan karena perubahan permintaan pasar adalah salah satu masalah utama yang dihadapi oleh pengusaha *smartphone*. Produsen *smartphone* yang tiap waktu terus mengeluarkan produk baru sehingga perubahan permintaan pasar cukup terasa. Selain perubahan musiman dalam permintaan produk, persaingan yang semakin ketat dari usaha sejenis, atau bahkan dampak dari situasi ekonomi nasional dapat menjadi penyebab penurunan pendapatan ini. Dalam menghadapi tantangan ini, para pengusaha *smartphone* di kota Tasikmalaya harus menemukan cara untuk mengelola dan diversifikasi produk mereka agar mereka lebih tahan terhadap fluktuasi pasar dan meningkatkan daya saing (Assauri, 2008).

Selain itu, para pengusaha *smartphone* di kota Tasikmalaya diduga menghadapi masalah besar karena jam kerja yang tidak optimal berdasarkan wawancara yang telah dilakukan peneliti. Pola kerja yang tidak terorganisir atau tidak efisien dapat menyebabkan produksi yang lebih rendah, biaya produksi yang lebih tinggi, dan pada akhirnya mengurangi pendapatan. Untuk mengetahui sejauh mana pengaruh jam kerja yang tidak optimal terhadap produktivitas usaha jual beli *smartphone* di kota Tasikmalaya, diperlukan

penelitian lebih lanjut. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang masalah ini, dapat ditawarkan solusi yang sesuai, seperti pelatihan manajemen waktu atau pengaturan jam kerja yang lebih efisien, yang akan membantu pengusaha *smartphone* meningkatkan kinerja dan berkembang lebih jauh.

Apabila melihat pengaruh modal terhadap tingkat pendapatan usaha jual beli *smartphone* yaitu dimana modal sebagai langkah awal dalam memulai usaha harus dipertimbangkan dengan tepat dan jelas agar kedepannya bisa memperkirakan lamanya usaha beroperasi apalagi pasca pandemi, pengusaha harus merencanakan dan memikirkan resiko yang akan terjadi agar usahanya dapat berjalan walaupun di masa yang sulit (Dwiyanti, 2015).

Penelitian ini memiliki aspek kebaruan pada tempat penelitian, variabel lama usaha, dan variabel jam kerja. Aspek baru dalam penelitian ini bertujuan untuk memahami dinamika pasar seluler. Pendek pengetahuan penulis, bahwa dari beberapa penelitian yang telah ditulis oleh Mulyana (2022); Ruswanti et al. (2019); Ferlis (2020); dan Hikmah (2024) belum memasukan variabel lama usaha dan jam kerja secara bersama-sama dalam penelitiannya.

Menurut studi sebelumnya, serta keadaan usaha seluler di kota Tasikmalaya, diketahui bahwa jumlah pengusaha seluler di kota Tasikmalaya meningkat dari tahun ke tahun. Belum terdapat penelitian yang melihat secara spesifik bahwa meningkatnya jumlah pengusaha seluler di Tasikmalaya berpengaruh terhadap keuntungan usaha. Sehingga peneliti melakukan penelitian dengan judul Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keuntungan Usaha Jual Beli

Smartphone di Kota Tasikmalaya (Studi Kasus Pada Komunitas ASPECT Asosiasi Pengusaha Celular Tasikmalaya).

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan pokok pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pengaruh modal kerja, jam kerja, dan lama usaha secara parsial terhadap keuntungan usaha jual beli *smartphone* di kota Tasikmalaya?
2. Bagaimana pengaruh modal kerja, jam kerja, dan lama usaha secara bersama-sama terhadap keuntungan usaha jual beli *smartphone* di kota Tasikmalaya?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang dirumuskan berdasarkan identifikasi masalah adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh modal kerja, jam kerja, dan lama usaha secara parsial terhadap keuntungan usaha jual beli *smartphone* di kota Tasikmalaya.
2. Untuk mengetahui pengaruh modal kerja, jam kerja, dan lama usaha secara bersama-sama terhadap keuntungan usaha jual beli *smartphone* di kota Tasikmalaya.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dan praktis sebagai berikut:

1. Secara ilmiah, diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi masukan, informasi dan referensi bagi peneliti selanjutnya.
2. Bagi pengusaha dan pemangku kebijakan, diharapkan hasil penelitian ini akan memberikan kontribusi yang positif dan konstruktif mengenai faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keuntungan usaha jual beli *smartphone*.

1.5 Lokasi dan Jadwal Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di kota Tasikmalaya.

1.5.2 Jadwal Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan sejak bulan Januari 2024 hingga bulan Agustus 2024, diawali dengan pengajuan judul kepada pihak Jurusan Ekonomi Pembangunan Universitas Siliwangi.

Tabel 1.1
Jadwal Penelitian

[illegible]