

## EVALUASI KEGAGALAN BISNIS WISDOM PILLOW DITINJAU DARI ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA

**Irsyad Fatih Fuady**

Universitas Ciputra

E-mail: [ifatih@student.ciputra.ac.id](mailto:ifatih@student.ciputra.ac.id)

### ABSTRACT

#### **Evaluation of Wisdom Pillow's Business Failure In Terms of Human Resources**

This research is based on the business failures that occurred in Wisdom Pillow business. The Wisdom Pillow business is chosen because of the product that is made by the researcher, that is pillow of words. The purpose of this research is to evaluate the failure that occur in Wisdom Pillow. This research uses qualitative approach. The subject of this research is three member people of Wisdom Pillow business and one facilitator lecturer of Wisdom Pillow business. The technique that is used to determine the sample that will be researched is purposive sampling. Data collection method that is used to support this qualitative research is interview. The interview is done semi structurely. The interview is done to that the information that will be interviewed can be easier to give information that will be conveyed to that information that will be proccesed become depth and qualified. The researcher will use member check technique to confim the infomative validation and data that is obtained.

**Keywords:** *Failure Evaluation, Weak Planning, Poor commitment, Managerial incompetence.*

### ABSTRAK

#### **Evaluasi Kegagalan Bisnis Wisdom Pillow Ditinjau Dari Sumber Daya Manusia**

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh kegagalan bisnis yang terjadi pada bisnis Wisdom Pillow. Bisnis Wisdom Pillow dipilih karena sebagai produk yang dibuat oleh peneliti, yaitu berupa bantal kata-kata. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi kegagalan yang terjadi pada bisnis Wisdom Pillow. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Subjek dari penelitian ini merupakan 3 orang anggota dari bisnis Wisdom Pillow dan 1 dosen fasilitator bisnis Wisdom Pillow. Teknik yang akan digunakan untuk menentukan sampel yang akan diteliti adalah *purposive sampling*. Metode pengumpulan data yang digunakan untuk mendukung penelitian kualitatif ini adalah dengan wawancara. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur. Wawancara dilakukan sedemikian rupa agar informan yang akan diwawancara dapat lebih mudah mengeluarkan informasi yang ingin disampaikan sehingga informasi yang akan diolah, menjadi lebih dalam dan berkualitas. Peneliti akan menggunakan teknik *member check* untuk memastikan validitas informasi dan data yang diperoleh.

**Kata kunci:** *Evaluasi Kegagalan, Lemahnya Perencanaan, Miskin Komitmen, Ketidakmampuan Manajemen.*



## PENDAHULUAN

Setiap *start-up* bisnis di Indonesia dituntut untuk siap menghadapi kompetisi bisnis yang semakin ketat dengan *start-up* bisnis lain dari berbagai kota dan daerah di Indonesia. Oleh sebab itu, lingkungan yang dihadapi oleh *start-up* bisnis akan menjadi semakin kompetitif. Tidak dapat dipungkiri bahwa banyak *start-up* bisnis yang mengalami kegagalan di tahap awal. Hampir 80% perusahaan baru di Indonesia gagal pada 5 tahun pertamanya (Lupiyoadi dalam Edy, 2014:72). Hal ini didukung pula oleh Suryana, dalam Edy (2014:72) bahwa tingkat kegagalan/mortalitas usaha kecil di Indonesia mencapai 78%. Berikut adalah tabel yang mempengaruhi kegagalan bisnis.

**Tabel 1. Faktor-Faktor Umum yang Mempengaruhi Kegagalan Bisnis**

No	Faktor	Prosentase Kegagalan Bisnis
1	Manajemen Dan Perencanaan Finansial	28 %
2	Manajemen Pemasaran	16 %
3	Manajemen Operasional dan Produksi	15 %
4	Manajemen Sumber Daya Manusia	6 %
5	Karakteristik Pemilik	13 %
6	Faktor-Faktor Lainnya	22 %
Total		100 %

Sumber: Shafique *et al.* (2015:85)

Berdasarkan tabel 1.1, terdapat lima faktor umum yang mempengaruhi kegagalan bisnis, khususnya yang biasa terjadi pada perusahaan-perusahaan *start-up*, yaitu: manajemen dan perencanaan finansial, manajemen pemasaran, manajemen operasional dan produksi, manajemen sumber daya manusia, karakteristik pemilik, yang telah menyumbang sekitar 78% kegagalan bisnis pada perusahaan *start-up*. Sedangkan 22 % lainnya dipengaruhi oleh faktor-faktor lainnya (Shafique *et al.*, (2015:85)

Bisnis Wisdom Pillow adalah *start-up* bisnis yang bergerak di bidang garmen non sandang yang berdomisili di kota Surabaya, Jawa Timur. Nama perusahaan diambil dari spesialisasi produk perusahaan yang mengedepankan produk dengan kata-kata menarik. Perusahaan memproduksi bantal dengan merk Wisdom Pillow. Wisdom Pillow dibuat dari bahan dakron silikon dengan inovasi desain yang bervariasi serta dibubuh dengan kata-kata bijak dan motivasi di permukaan bantalnya. Produk Wisdom Pillow dijual dengan harga Rp85.000,00 . Harga tersebut sudah termasuk bantal polos dan sarung bantal. Sedangkan untuk bantal polos diberi harga Rp25.000,00 . Pada saat awal terbentuknya usaha Wisdom Pillow, sempat *booming* di kalangan civitas Universitas Ciputra, karena pada saat itu produk Wisdom Pillow dinilai unik dan baru. Dalam

perjalanan usaha, banyak hambatan dan rintangan yang harus dihadapi oleh para anggota. Hambatan yang dihadapi antara lain, menurunnya semangat kerja dan loyalitas pada bisnis, memudarnya visi dan misi perusahaan, kurang baiknya kinerja, kurangnya motivasi dan gairah menjalankan bisnis Wisdom Pillow juga memiliki kendala dalam operasional yakni rusaknya mesin sablon di tempat jasa persewaan yang biasa digunakan, dan perusahaan kesulitan menemukan jasa sablon yang sesuai dengan tekstur kain yang digunakan. Hal tersebut yang menyebabkan munculnya gejala-gejala kegagalan usaha, yaitu kerugian dan tidak tercapainya target penjualan.

Para anggota pun mulai tidak nyaman berada dalam bisnis Wisdom Pillow. Hal tersebut dapat dilihat dari anggota yang tidak lagi membahas tentang kegiatan perusahaan karena perbedaan visi dan misi, dan menurunnya target penjualan dari bulan ke bulan. Fenomena ini diperkuat oleh pendapat Marcyola (2013:5) terdapat tujuh faktor yang mempengaruhi kinerja seseorang dalam suatu perusahaan, tujuh faktor tersebut antara lain adalah loyalitas, semangat kerja, kepemimpinan, kerjasama tim, prakarya, tanggung jawab, dan pencapaian target. Saat ini, usaha Wisdom Pillow sudah resmi ditutup, karena tidak mampu mencapai target omset dan para anggota bisnis memutuskan untuk tidak melanjutkan bisnis.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi kegagalan bisnis Wisdom Pillow ditinjau dari aspek sumber daya manusia.

## LANDASAN TEORI

### Definisi Kegagalan Bisnis

Kegagalan bisnis merupakan ketidakmampuan bisnis untuk memenuhi jadwal, biaya, dan kualitas yang ditetapkan, tetapi juga dapat mencakup ketidakmampuan untuk mencapai persyaratan fungsional bisnis, seperti yang dirasakan oleh para pemangku kepentingan (Zhuoa dan Ochieng, 2014:60). Menurut Kartono (2014:2) Secara garis besar, berbagai probematika yang dihadapi setiap perusahaan bisa ditelusuri dari 3 sumber utama, yaitu: 40% masalah dikarenakan oleh perusahaan sendiri (misalnya: janji yang berlebihan) , 20% masalah disebabkan karyawan (misalnya: berperilaku tidak sopan dan tidak ramah), dan 40% sisanya disebabkan oleh pelanggan (misalnya: tidak teliti membaca petunjuk yang diberikan).

### Penyebab Kegagalan Bisnis

Menurut Ciputra (dalam Jannah, 2015) penyebab kegagalan usaha adalah sebagai berikut:

1. Tidak Memiliki Visi; Usaha yang dijalankan tanpa tujuan merupakan suatu penyebab terbesar kegagalan. Menyamakan visi diawal usaha adalah sesuatu yang penting. Oleh sebab itu, menentukan suatu tujuan, baik untuk jangka panjang, menengah, atau pendek, adalah hal yang sangat penting dilakukan. Terlebih jika dalam menjalankan suatu bisnis, kita bekerjasama dengan beberapa rekan usaha..
2. Lemahnya Perencanaan; Jika gagal membuat rencana, sebenarnya kita sedang merencanakan sebuah kegagalan. Suatu perencanaan awal tidak harus rumit, tetapi harus detail agar bisa dijadikan pedoman dalam mencapai target bisnis.
3. Terlalu Percaya Diri; Tidak semua ide besar akan laku dan menjadi tren di pasar. Sebelum ditawarkan ke konsumen, ide bisnis harus diuji dulu kelayakannya melalui sebuah riset atau cukup melakukan jajak pendapat sederhana kepada teman, keluarga, atau tetangga, dan biarkan mereka menilai.
4. Miskin Komitmen; Ide yang luar biasa akan menjadi sia-sia jika tidak diimbangi dengan komitmen yang kuat. Banyak wirausaha yang sudah memulai usaha namun tidak fokus dan tidak memiliki waktu untuk mengelola perusahaan. Dampaknya, usaha mengalami stagnan, tidak berkembang dan akhirnya gagal. Hati-hati juga dengan keberhasilan sementara. Seringkali keberhasilan membuat perusahaan hanyut dalam euphoria hingga melupakan komitmen.
5. Keterbatasan Dana; Salah satu penyebab kegagalan ditahun-tahun awal usaha adalah minimnya dana untuk operasional. Seorang pemilik usaha, walaupun kecil, harusnya bisa menghitung berapa banyak dana yang dibutuhkan untuk memutar roda usaha selama belum menghasilkan. Kondisi ini bisa teratasi dengan struktur manajemen yang ramping, mengurangi pemborosan, meningkatkan efisiensi finansial yang berorientasi mendorong laba usaha.
6. Minimnya Kemampuan Manajerial; Banyak kegagalan bisnis yang berakar dari minimnya pengalaman dan keterampilan manajerial seperti, tidak mampu membuat perencanaan, salah mengelola keuangan, kurang jeli melihat pergerakan pasar, atau gagal memotivasi karyawan. Untuk mengatasi ketertinggalan ini, disarankan untuk mencari ilmu dari berbagai seminar dan pelatihan manajemen bisnis. Bertukar pikiran dengan orang lain yang lebih dulu terjun ke dunia usaha juga dapat dilakukan untuk mendongkrak kemampuan manajerial.

Berdasarkan paparan diatas, peneliti mengambil teori Ciputra (dalam Jannah, 2015) sebagai landasan penelitian karena teori ini dianggap sesuai dengan kebutuhan penelitian, dari keenam faktor kegagalan bisnis

ini dapat disimpulkan yang sangat relevan dengan keadaan bisnis Wisdom Pillow, ada tiga faktor yaitu lemahnya perencanaan, miskin komitmen, dan ketidakmampuan manajemen.

### **Manajemen Sumber Daya Manusia**

Manajemen sumber daya manusia didefinisikan sebagai suatu proses perencanaan, pengorganisasian, penyusunan staf, penggerakan, dan pengawasan terhadap pengadaan, pengembangan, pemberian kompensasi, pengintegrasian, pemeliharaan, dan pemisahan tenaga kerja untuk mencapai tujuan organisasi (Bangun Wilson, 2012:6). Penelitian Murti dan Sri Mulyani (2013:10-11) mengatakan manajemen sumber daya manusia berperan dalam memotivasi individual dalam perusahaan, terutama dengan memberikan sistem *reward* untuk mendorong kinerja yang lebih baik.

## **METODOLOGI PENELITIAN**

### **Jenis Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif.

### **Subjek dan Objek Penelitian**

Pada penelitian ini terdapat subjek dan objek penelitian. Objek penelitian ini adalah penyebab kegagalan bisnis pada *start-up* bisnis Wisdom Pillow. Sedangkan subjek penelitian diambil dari anggota internal *start-up* bisnis Wisdom Pillow, satu orang dosen pembimbing, dan satu orang pakar sumber daya manusia. Teknik yang digunakan peneliti untuk pemilihan narasumber adalah teknik *purposive sampling*.

### **Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti untuk mendukung penelitian kualitatif ini adalah dengan wawancara. Penelitian ini menggunakan wawancara semi terstruktur.

### **Validitas dan Reliabilitas**

Penelitian ini menggunakan cara *Member Check* untuk menguji kebenaran informasi dan data yang diperoleh. *Member Check* adalah proses pengecekan data yang diperoleh peneliti kepada pemberi data. Tujuan *member check* adalah untuk mengetahui seberapa jauh data yang diperoleh sesuai dengan apa yang diberikan oleh pemberi data. Apabila data disepakati oleh para pemberi data, berarti data tersebut *valid*, sehingga data

tersebut kredibel / dapat dipercaya. Selain diuji validitasnya, data-data yang dikumpulkan juga perlu diuji reliabilitasnya.

### **Analisis Data**

Menurut Sugiyono (dalam Pranoto, 2016), analisis data terdapat beberapa tahapan, yaitu:

1. Pengumpulan Data
2. Reduksi Data
3. Penyajian Data
4. Kesimpulan

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **Analisis Data**

Berdasarkan hasil observasi partisipan yang dilakukan oleh peneliti maka peneliti mendapatkan informasi bahwa bisnis Wisdom Pillow mengalami kegagalan bisnis ditandai dengan perpecahan pada kelompok, menurunnya semangat karena konsumen menurun, dan bisnis tidak bisa mencapai tujuan awal yang telah ditetapkan dan memenuhi faktor-faktor kegagalan yang ada pada teori Ciputra.

Proses pengambilan data, dilakukan dengan wawancara secara langsung dan melalui telepon, karena ada dua orang narasumber yang berada di luar kota. Setelah proses pengambilan data melalui wawancara, peneliti mengambil pernyataan-pernyataan narasumber yang mendukung indikator-indikator penelitian. Berdasarkan hasil wawancara, peneliti menangkap adanya informasi yang jika dikaitkan dengan indikator yang dipertimbangkan, informasi tersebut meliputi indikator lemahnya perencanaan, miskin komitmen dan ketidakmampuan manajemen.

### **Lemahnya Perencanaan**

Hasil analisis pada faktor lemahnya perencanaan pada start-up bisnis Wisdom Pillow adalah target omset dan rencana panjang tidak jelas, perencanaan kurang maksimal, dan lemahnya perencanaan setelah penjualan menurun.

### **Miskin Komitmen**

Hasil analisis pada faktor miskin komitmen pada bisnis Wisdom Pillow adalah belum ada komitmen yang kuat dan ada bisnis lain yang dikerjakan selain bisnis Wisdom Pillow, sehingga komitmen itu menjadi semakin menurun.

### **Ketidakmampuan Manajemen**

Hasil analisis pada faktor ketidakmampuan manajemen pada bisnis Wisdom Pillow adalah kurangnya pengalaman dan kapasitas anggota dalam mengerjakan bisnis, perilaku kerja cenderung kurang, dan kurangnya komunikasi satu sama lain.

### **Pembahasan**

#### **Lemahnya Perencanaan**

Berikut adalah tabel hasil evaluasi kegagalan bisnis dari indikator lemahnya perencanaan

Individu	Hasil Evaluasi
Rio	Individu merasa perencanaan kurang maksimal
Rezky	Individu mengungkapkan bahwa lemahnya perencanaan setelah ada indikasi penjualan menurun
Bima	Individu merasa rencana target omset & jangka panjang tidak jelas
Bu Ivon	Individu merasa perencanaan awal bisnis sudah bagus

#### **Miskin Komitmen**

Berikut adalah tabel hasil evaluasi kegagalan bisnis dari indikator miskin komitmen.

Individu	Hasil Evaluasi Kegagalan Bisnis
Rio	Individu merasa sudah menjalankan komitmen dengan baik,
Rezky	Individu merasa komitmen anggota bisnis tidak kuat, karena omset menurun
Bima	Individu merasa komitmen anggota menurun setelah penurunan omset, dan hanya berbisnis untuk sekedar untuk lulus mata kuliah
Bu Ivon	Individu merasa komitmen untuk berjuang cenderung kurang

#### **Ketidakmampuan Manajemen**

Berikut adalah tabel hasil evaluasi kegagalan bisnis dari indikator ketidakmampuan manajemen.

Individu	Hasil Evaluasi
Rio	Individu merasa mampu melaksanakan peran dengan baik, dan punya pengalaman dalam sebagian hal teknis bisnis dalam bisnis
Rezky	Individu merasa peran dan jobdesk belum maksimal karena tidak adanya evaluasi yang dilakukan.
Bima	Individu merasa perilaku kerja anggota bisnis yang cenderung kurang, karena meremehkan hal-hal yang remeh
Bu Ivon	Individu meragukan pengalaman dari para anggota bisnis

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti menyimpulkan bahwa kegagalan bisnis Wisdom Pillow disebabkan oleh beberapa faktor yaitu: Lemahnya Perencanaan, Miskin Komitmen, dan Ketidakmampuan Manajemen.

### **Keterbatasan Penelitian**

Keterbatasan penelitian ini adalah peneliti yang seharusnya bisa diwawancara semua anggota bisnis, tetapi yang terlaksana hanya tiga anggota bisnis dikarenakan satu kendala, yaitu ada salah satu anggota bisnis, yang bernama Fendri yang sudah tidak bisa terhubung lagi dengan peneliti.

### **Saran Bagi Pelaku Usaha Sejenis**

Untuk menghindari kegagalan seperti bisnis Wisdom Pillow sebaiknya para pelaku usaha memperhatikan 6 faktor kegagalan bisnis oleh Ciputra kemukakan. Penelitian ini hanya mengambil 3 faktor untuk diteliti yang sesuai dengan kondisi bisnis Wisdom Pillow. Beberapa saran yang penulis berikan untuk usaha sejenis tentang lemahnya perencanaan, miskin komitmen, dan ketidakmampuan manajemen, adalah sebagai berikut :

Pertama, lebih menyiapkan rencana-rencana yang baik dan tersusun rapi, dan terukur agar bisnis bisa mencapai kemajuan-kemajuan. Dan serta menyiapkan rencana jangka pendek dan jangka panjang, agar bisnis bisa mempunyai tujuan yang jelas.

Kedua, lebih memperhatikan tentang komitmen dan motivasi untuk bisnis, semua anggota sebaiknya memiliki komitmen yang kuat, sehingga dengan adanya hambatan tidak banyak mempengaruhi kelangsungan bisnis. Selain itu penting juga komitmen untuk fokus pada bisnis, dan tidak punya prioritas besar lain di luar bisnis.

Ketiga, lebih banyak belajar mengenai manajemen kepada ahli atau pakar, agar bisa memanajemen bisnis dengan baik. Selain itu memperbaiki sistem dalam bisnis, sehingga bisnis berjalan profesional.

## DAFTAR PUSTAKA

- Fatoki O. 2014. The Causes of The Failure of New Small and Medium Enterprises in South Africa. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, Vol. 5 (20), 922-927.
- Hidayat A.W., & Ghina A. 2015. Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal Penyebab Kegagalan Usaha pada Industri Tahu di Kelurahan Citeureup Kota Cimahi (Studi Kasus pada Usaha Tahu di Kampung Sukaresmi Tahun 2014). *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, Vol.1 (1), 1-8.
- Hullah, A.R., Pangemanan, S., & Budiarso, S.T.N. (2012) Pengaruh Sumber Daya Manusia dan Pemanfaatan Teknologi Informasi Terhadap Keterandalan Pelaporan Keuangan Pada Pemerintah Sulawesi Utara. *Jurnal Riset Akuntansi* 3.2 (2012): 9-21.
- Jakfar, K. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis (edisi revisi)*. Kencana, Jakarta.
- Jannah M. 2015. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kegagalan Usaha. *Journal Islam Economic*, Vol. 6 (1), 25-42.
- Joewono, Handito. 2012. "The Five Arrows of Strategy Management". Jakarta: Arrbey
- Kartono, 2014. Kegagalan Usaha Jasa dan Upaya Pemulihannya. *Jurnal Usaha Kerakyatan*, Vol 1 (1), 1-7.
- Marcyola, D. (2013). Iklim Komunikasi Organisasi dan Kinerja Karyawan di Bank Bukopin Cabang Medan. *Flow*, 2 (1).
- Murti, H., & Srimulyani, V.A. (2013). Pengaruh Motivasi Terhadap Kinerja Pegawai Dengan Variabel Pemediasi Kepuasan Kerja Pada PDAM Kota Madiun. *Jurnal Riset Manajemen dan Akuntansi*, 1 (1), 1-7.
- Pranoto, J. S. (2016). Analisis Motivasi Karyawan di Rumah Makan Warung Kipung. *Performa, Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis* Vol.1 No. 4, pp. 446-472.
- Risher, 2010. "Don't Overlook Frontline Supervisors." *Public Manager*, 39 (3):74-76.
- Saputra, A. (2015) Strategi Komunikasi Bisnis Free Magazine Majalah Surabaya City Guide (Doctoral dissertation, UIN Sunan Ampel Surabaya).
- Shafique M.R. 2015. Determinants of Entrepreneurial Succes/Failure from SME's Perspective. *IOSR Journal of Business and Management*, Vol. 1 (1), 83-92.
- Sofyandi, H. (2008). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Erlangga.
- Solihin, Ismail. 2012. "Manajemen Stratregik". Jakarta: Erlangga.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Wartika I.W. 2015. Analisis Faktor Penyebab Kegagalan Usaha Penerima Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) di Universitas Pendidikan Ganesha (Undiksha) Tahun 2013. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, Vol. 5 (1), 1-11.
- Wilson, B. (2012). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Yadeta D.U., & Roklanda V.R. 2016. Business Failure in Small and Micro Enterprises In Gedeo Zone, Dilla City: The Cause And Consequences, *Asia Pacific Journal of Research*, Vol.1 (36), 82-94.
- Zuofa T., & Ochieng E.G. 2014. Project Failure: The Way forward and Panacea for Development. *International Journal of Business and Management*, Vol. 9 (11), 59-71.