

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu

2.1 .1 Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini telah banyak dilakukan baik penelitian mengenai usaha kecil dan menengah maupun penelitian mengenai karakteristik wirausaha. Dani Sudibyo Saputro (2009) dengan judul “Analisis Karakteristik Wirausaha Peternak Kambing Perah Di Kabupaten Bogor Jawa Barat”. Penelitian dilaksanakan pada bulan Maret-Mei 2009 pada peternakan kambing perah di Kabupaten Bogor. Responden penelitian sebanyak tujuh responden yang merupakan peternak kambing perah di Kabupaten Bogor. Penentuan responden secara *judgement sampling* dan *snowball sampling*. Karakteristik wirausaha yang diteliti adalah kepercayaan diri, berorientasi tugas dan hasil, keberanian terhadap risiko, kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi masa depan. Metode pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara, dan pengisian kuesioner. Metode pengolahan data menggunakan analisis deskriptif dan statistika deskriptif. Hasil ini menunjukkan bahwa Karakteristik wirausaha yang menonjol pada peternak tamatan SMA adalah orientasi masa depan sedangkan pada peternak tamatan pendidikan tinggi adalah keberanian terhadap risiko. Karakteristik wirausaha yang paling menonjol pada peternak pemula adalah berorientasi tugas dan hasil,

sementara pada peternak sedang adalah kepemimpinan Karakteristik wirausaha yang paling menonjol pada peternak usia dewasa awal adalah keberanian terhadap risiko. Sementara karakteristik wirausaha yang paling menonjol pada peternak usia dewasa madya adalah kepercayaan diri, dan peternak usia dewasa akhir adalah kepemimpinan.

Achmad Djuaini (2009), dengan judul “Strategi Bisnis Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Penelitian dilaksanakan di Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri. Sampel penelitian adalah 3 (tiga) Usaha Kecil dan Menengah UKM di Kecamatan Ngadiluwih dalam bidang makanan dan kerajinan. Hasil penelitian berupa narasi - narasi data kualitatif yang berkaitan dengan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri. Dari penelitian dihasilkan bahwa ;strategi produksi adalah diversifikasi produk dalam hal bentuk maupun jenis, dalam bidang keuangan dengan menggunakan modal sendiri dan dari pinjaman bank serta tanpa pencatatan, dalam manajemen sumber daya manusia terdiri antara 10 – 25 orang pekerja, dalam pemasaran lebih pada kualitas produk dan kemasan.

2.1.2 Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu

Penelitian dilaksanakan pada bulan Mei- Juni 2010 pada 6 Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Kecamatan Pare Kabupaten Kediri. Responden penelitian sebanyak enam responden yang merupakan pengusaha di sektor Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Kecamatan Pare Kabupaten Kediri. Penentuan responden secara *judgement sampling* dan *snowball sampling*.

Karakteristik wirausaha yang diteliti adalah kepercayaan diri, berorientasi tugas dan hasil, keberanian terhadap risiko, kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi masa depan. Metode pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara, dan pengisian kuesioner. Metode pengolahan data menggunakan statistik deskriptif.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Usaha Kecil dan Menengah

2.2.1.1 Pengertian Usaha Kecil dan Menengah

Di Indonesia sedikitnya terdapat tiga pengertian Usaha Kecil dan Menengah (UKM), sebagai berikut:

1. Menurut BPS, suatu usaha yang dijalankan oleh kurang dari 4 tenaga kerja disebut industri rumah tangga, kemudian jika usaha dijalankan oleh 5-19 pekerja digolongkan kepada industri kecil dan jika usaha dijalankan oleh 20 - 99 pekerja digolongkan industri menengah.
2. Menurut kementerian industri dan perdagangan, usaha yang mempunyai nilai aset (tidak termasuk tanah dan bangunan) dengan aset kurang dari 200 juta rupiah disebut industri kecil, sedangkan suatu usaha yang memiliki aset antara 200 juta - 5 milyar rupiah tergolong usaha kecil dan menengah.
3. Menurut undang - undang industri kecil tahun 1995 kementerian usaha kecil dan menengah serta bank Indonesia, usaha berskala kecil adalah usaha yang mempunyai modal kurang dari 200 juta rupiah (tidak

termasuk tanah dan bangunan) atau memiliki penjualan kurang dari 1 milyar rupiah per tahun (*pustaka unpad.c.id*)symposium kebudayaan indonesia – Malaysia , wawan setiwan : 2007)

4. Biro pusat statistik indonesia (BPS) 1988 mendefinisikan usaha kecil dengan ukuran tenaga kerja, yaitu 5 sampai dengan 19 orang yang termasuk pekerja kasar yang dibayar pekerja pemilik dan pekerja keluarga. Perusahaan industri yang memiliki tenaga kerja kurang dari 5 orang diklasifikasikan sebagai industri rumah tangga (home industri). Berbeda dengan klasifikasi yang dikemukakan oleh Stanley dan Morse, bahwa industri yang menyerap tenaga kerja 1-9 orang termasuk industri kerajinan rumah tangga. Industri kecil menyerap 10-49 orang , industri sedang menyerap 50-99 orang dan industri besar menyerap tenaga kerja 100 orang lebih(Suryana, 2001:84).

Sedangkan definisi usaha menengah menurut instruksi presiden nomor 10 tahun 1999 adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki kekayaan bersih tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha lebih besar dari Rp 200 juta sampai paling banyak Rp. 10 miliar (Suhardjono, 2003 : 33).

Batasan usaha kecil dan menengah - industri dagang menurut keputusan yang telah dikeluarkan :

1. Menurut undang - undang No. 9 tahun 1995 : mengenai usaha kecil dan menengah yang disebut usaha kecil dan menengah adalah suatu usaha yang mempunyai kekayaan bersih maksimum 200 juta rupiah di luar

tanah dan bangunan atau mempunyai omset penjualan maksimal 1 milyar rupiah per tahun.

2. Menurut undang - undang No. 10 tahun 1999 mengenai usaha kecil dan menengah industri dagang yang disebut usaha menengah adalah usaha yang mempunyai kekayaan bersih lebih besar dari 200 juta rupiah sampai dengan maksimal 10 milyar rupiah. Usaha kecil dan menengah binaan dirjen IKDK berdasarkan SK menteri perindustrian dan perdagangan No. 589 tahun 1999 adalah usaha yang mempunyai nilai investasi seluruhnya sampai dengan 1 milyar rupiah.

(<http://karimritonga.info/home/?p=p>)

2.2.1.2 Kriteria Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Dalam undang - undang N0.9 / 1995 pasal 5 tentang usaha kecil disebutkan beberapa kriteria usaha kecil dan menengah antara lain: memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha : atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1000.000.000(satu milyar), (Suryana 2001:84).

Menurut suhardjono (2003 : 53), kriteria usaha kecil sesuai dengan ketentuan Undang - Undang Nomor 9 tahun 1995 dan surat edaran bank indonesia No. 3/9/Bkr tahun 2001 adalah sebagai berikut :

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,- (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha

2. Memiliki hasil penjualan bersih tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000,- (satu milyar rupiah)
3. Milik warga negara indonesia
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah dan besar.
5. Berbentuk usaha orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum atau badan usaha berbadan hukum termasuk koperasi.

Komisi untuk perkembangan *ekonomi (Community For Economic Development) C.E.D* mengemukakan kriteria usaha kecil yaitu manajemen berdiri sendiri, manajer adalah pemilik modal disediakan oleh pemilik atau sekelompok kecil, daerah operasi bersifat lokal; ukuran dalam keseluruhan relatif kecil(Suryana, 2001 : 84).

Menurut KADIN dan asosiasi serta himpunan pengusaha kecil, juga kriteria dari bank inonesia, maka yang termasuk katagori usaha kecil adalah:

a. Usaha Perdagangan

Keagenan, pengecer, ekspor/impur dan lain - lain dengan modal aktif perusahaan (MAP) tidak melebihi 150.000.000/tahun dan *capital turn over (CTO)* atau perputanan modal tidak melebihi Rp. 600.000,-

b. Usaha Pertanian

Pertanian maupun perkebunan, perikanan darat / laut peternakan dan usaha lain yang termasuk lingkup pengawasan departemen pertanian. ketentuan MAP dan CTO seperti usaha perdagangan diatas.

c. Usaha industri

Industri logam/kimia , makanan/ minuman , pertambangan , bahan galian serta aneka industri kecil lainnya dengan batas MAP = Rp 250.000.000,- serta batas CTO = Rp 1000.000.000,-

d. Usaha jasa

Menjual tenaga pelayanan bagi pihak ketiga, konsultan, perencana, perbengkelan, transportasi serta restoran dan lainnya dengan batas MAP dan CTO seperti usaha perdagangan dan pertanian diatas.

e. Usaha jasa konstruksi

Kontraktor bangunan , jalan kelistrikan, jembatan pengairan dan usaha - usaha lain yang berkaitan dengan teknik konstruksi bangunan, dengan batas MAP dan CTO seperti usaha industri.

Dari masing - masing jenis usaha diatas batas jumlah tenaga perusahaan tidak lebih dari 300 orang oleh perorangan yang merangkap sebagai pemilik sekaligus pengelola perusahaan, serta memanfaatkan tenaga kerja dari keluarga dan kerabat dekatnya(Subanar, 2001 :2). Kedua rendahnya akses industri kecil terhadap lembaga - lembaga kredit formal sehingga mereka cenderung menggantungkan pembiayaan usahanya dari modal sendiri atau sumber - sumber lain seperti keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir. Ketiga, sebagian besar usaha kecil ditandai dengan belum dipunyainya status badan hukum.

Keempat dilihat menurut golongan industri tampak bahwa hampir sepertiga bagian dari industri kecil bergerak pada kelompok industri makanan,

minuman dan tembakau, diikuti oleh kelompok industri barang galian bukan logam, perabotan rumah tangga, masing - masing berkisar antara 21 persen hingga 22 persen dari seluruh industri kecil yang ada. Sedangkan yang bergerak pada kelompok industri kertas dan kimia relatif masih sangat sedikit yaitu kurang dari satu persen (Suhardono, 200: 33)

2.2.1.3 Kekuatan Dan Kelemahan Usaha Kecil dan Menengah

Menurut Suryana (2001: 85- 86) usaha kecil memiliki kekuatan dan kelemahan tersendiri. Beberapa kekuatan usaha kecil antara lain:

1. Memiliki kebebasan untuk bertindak

Bila ada perubahan misalnya perubahan produk baru, teknologi baru dan perubahan mesin baru usaha kecil bisa bertindak dengan cepat untuk menyesuaikan dengan keadaan yang berubah tersebut. Sedangkan pada perusahaan besar tindakan tersebut sudah dilakukan.

2. Fleksibel

Perusahaan kecil dapat menyesuaikan dengan kebutuhan setempat. Bahan baku, tenaga kerja dan pemasaran produk usaha kecil pada umumnya menggunakan sumber - sumber setempat yang bersifat lokal.

3. Tidak mudah goncang

Karena bahan baku kebanyakan lokal dan sumber daya lainnya bersifat lokal, maka perusahaan kecil tidak rentan terhadap fluktuasi bahan baku impor.

Sedangkan kelemahan perusahaan kecil dapat dikategorikan kedalam dua aspek antara lain :

1. Aspek kelemahan struktural, yaitu kelemahan dalam strukturnya, misalnya kelemahan dalam bidang manajemen dan organisasi kelemahan dalam pengendalian mutu kelemahan dalam mengadopsi dan penguasaan teknologi, kesulitan mencari permodalan tenaga kerja masih lokal dan terbatasnya akses pasar.
2. Kelemahan kultural, mengakibatkan kelemahan struktural, kurangnya akses informasi dan lemahnya berbagai persyaratan lain guna memperoleh akses permodalan, pemasaran dan bahan baku seperti informasi peluang dan cara memasarkan produk informasi untuk mendapatkan bahan baku murah dan mudah didapat informasi untuk memperoleh fasilitas dan bantuan pengusaha besar dalam menjalin hubungan kemitraan untuk memperoleh bantuan permodalan dan pemasaran informasi tentang tata cara pengembangan produk baik desain, kualitas maupun kemasannya, serta informasi untuk menambah sumber permodalan dengan persyaratan yang terjangkau.

Menurut Subanar (2001: 6-9) usaha kecil memiliki keunggulan dan kelemahan . Beberapa keunggulan usaha kecil antara lain:

1. Pemilik merangkap manajer perusahaan yang bekerja sendiri dan memiliki gaya manajemen sendiri (merangkap semua fungsi manajerial seperti *marketing, finance* dan administrasi)

2. Sebagian besar membuat lapangan pekerjaan baru, inovasi sumber daya baru serta barang dan jasa- jasa baru.
3. Resiko usaha menjadi beban pemilik
4. Prosedur hukumnya sederhana
5. Merupakan tipe usaha yang paling cocok mengelola produk, jasa atau proyek perintisan yang sama sekali baru atau belum pernah ada yang mencobanya sehingga memiliki sedikit pesaing.

Sedangkan kelemahan serta hambatan bagi pengelolaanya suatu usaha kecil diantaranya faktor intern serta beberapa faktor ekstern seperti :

1. Kekurangan informasi bisnis hanya mengacu pada intuisi dan ambisi pengelola, lemah dalam promosi
2. Pembagian kerja tidak proporsional, sering terjadi pengelola memiliki pekerjaan yang melimpah atau karyawan yang bekerja di luar jam kerja standar
3. Resiko utang - utang pada pihak ketiga ditanggung oleh kekayaan pribadi
4. Perkembangan usaha tergantung kepada pengusaha yang setiap waktu dapat berhalangan karena sakit atau meninggal
5. Sumber modal terbatas pada kemampuan pemilik

2.2.1.4 Karakteristik - karakteristik utama dari UMI (Usaha Mikro), UK (Usaha Kecil) dan UM (Usaha Menengah) di NSB (Negara Sedang Berkembang)

Selain itu menurut suatu laporan BPS (2006) ada perbedaan antara UMI, UK dan UM dalam latar belakang atau motivasi pengusaha melakukan usaha perbedaan motivasi pengusaha sebenarnya harus dilihat sebagai karakteristik paling penting untuk membedakan antara UMKM dan UB, ataupun antar subkategori di dalam UMKM itu sendiri. Menurut laporan tersebut dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Sebagian besar pengusaha mikro di Indonesia mempunyai latar belakang ekonomi yakni alasan utama melakukan kegiatan tersebut adalah ingin memperoleh perbaikan penghasilan. Ini menunjukkan bahwa pengusaha mikro berinisiatif mencari penghasilan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya sehari - hari. Disamping alasan itu faktor keturunan untuk meneruskan usaha keluarga terlihat banyak faktor keluarga masih dominan dimana jika orang tuanya seorang nelayan anaknya juga menjadi nelayan dan seterusnya. Sedangkan alasan ideal menjadi pengusaha mikro adalah karena telah dibekali keahlian. Selain itu alasan menjadi pengusaha mikro karena tidak ada kesempatan untuk berkarier di bidang lain.
2. Latar belakang pengusaha kecil dalam menjalankan usahanya selain faktor ekonomi sebagian yang lain mempunyai latar belakang lebih realistis melihat prospek usaha kedepan.

Sebagian besar pengusaha kecil di Indonesia mempunyai alasan berusaha karena adanya peluang bisnis dan pangsa pasar yang aman dan besar. Ada juga pengusaha kecil yang berpendapat karena alasan warisan / keturunan ,

dibekali keahlian dan membuka lapangan kerja baru bagi warga setempat. Walaupun ada beberapa pengusaha yang beralasan karena tidak ada kesempatan di bidang lain dengan berbagai macam alasan. Misalnya pendidikan formal yang rendah atau kondisi fisik yang tidak memungkinkan.

Sedangkan latar belakang pengusaha menengah di Indonesia sebagian besar sama seperti motivasi dari pengusaha kecil, yakni melihat prospek usaha kedepan adanya peluang dan pangsa pasar yang aman dan besar. Ada sebagian pengusaha dari kelompok ini yang melakukan usaha karena faktor keturunan warisan atau, mempunyai keahlian atau lainnya. Secara umum dapat dikatakan bahwa motivasi dari pengusaha UKM lebih berorientasi bisnis dibandingkan pengusaha UMI.

Pengertian Karakteristik - karakteristik utama dari UMI, UK dan UM di NSB diilustrasikan pada tabel 2.1 berikut :

2.2.2 Kewirausahaan

Istilah kewirausahaan saat ini semakin sering dijumpai baik dunia usaha, pendidikan, maupun masyarakat umum. Kewirausahaan mempunyai definisi yang beragam dan dapat dilihat dari berbagai sudut pandang. Menurut Sutanto (2002), kewirausahaan sering diartikan sebagai seseorang yang mengerti dan dapat membedakan antara peluang lalu memanfaatkannya untuk keuntungan mereka. Secara lebih luas, kewirausahaan didefinisikan sebagai proses penciptaan sesuatu yang berbeda nilainya dengan menggunakan usaha dan waktu yang diperlukan, memikul risiko finansial, psikologi dan sosial yang menyertainya serta menerima balas jasa moneter dan kepuasan pribadi. Kewirausahaan dapat diartikan pula sebagai sikap dan perilaku mandiri yang mampu memadukan unsur cipta, rasa, dan karsa serta karya atau mampu menggabungkan unsur kreativitas, tantangan, kerja keras dan kepuasan untuk mencapai prestasi maksimal sehingga dapat memberikan nilai tambah maksimal terhadap jasa, barang, maupun pelayanan yang dihasilkan dengan mengindahkan sendi-sendi kehidupan masyarakat. Kewirausahaan sering dikenal sebagai *entrepreneurship* dan seseorang yang berwirausaha disebut wirausaha, pengusaha, atau *entrepreneur*.

Menurut Anoraga (1997), kewirausahaan merupakan suatu profesi yang timbul karena interaksi antara ilmu pengetahuan yang diperoleh dari pendidikan formal dengan seni yang hanya dapat diperoleh dari suatu rangkaian kerja yang diberikan dalam praktek. Sedangkan menurut Suryana (2003), kewirausahaan adalah kemampuan dalam berpikir kreatif dan berperilaku inovatif yang

dijadikan dasar, kiat, dan sumber, daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat dalam menghadapi tantangan hidup untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*create new and different*) melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang.

2.2.3 Wirausaha

Wirausaha adalah suatu sikap mental yang berani menanggung risiko, berpikiran maju, berani berdiri di atas kaki sendiri. Sikap mental inilah yang akan membawa seorang pengusaha untuk dapat berkembang secara terus-menerus dalam jangka panjang. Wirausaha bukan sekedar pengusaha swasta, akan tetapi mereka yang mengerti dan dapat membedakan antara tantangan dan peluang kemudian memanfaatkannya untuk keuntungan mereka (Sutanto 2002). Wirausaha adalah orang yang menciptakan kerja bagi orang lain dengan cara mendirikan, mengembangkan, dan melembagaan perusahaan miliknya sendiri dan bersedia mengambil risiko pribadi dalam menemukan peluang berusaha dan secara kreatif menggunakan potensi-potensi dirinya untuk mengenali produk, mengelola dan menentukan cara produksi, menyusun operasi untuk pengadaan produk, memasarkan, serta permodalan operasinya (Riyanti 2003).

Definisi lain wirausaha disampaikan oleh Zimmerer (2005), wirausaha adalah orang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil risiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang dan menggabungkan sumber daya yang diperlukan

untuk mendirikannya. Menurut Baumbach dan Mancuso dalam Zimmerer (1987), wirausaha adalah inovator, menggabungkan perbedaan teknologi atau konsep bisnis untuk menghasilkan produk atau jasa yang mudah dipasarkan. Wirausaha mengelola tenaga kerja, modal, produksi dan pemasaran melalui peningkatan nilai tambah sumber daya dalam membentuk perusahaan baru.

Sedangkan menurut Suryana (2003), wirausaha adalah orang-orang yang mengenal potensi diri dan belajar mengembangkan potensi untuk menangkap peluang serta mengorganisir usaha dalam mewujudkan cita-citanya. Oleh karena itu, untuk menjadi seorang wirausaha yang sukses, memiliki bakat saja tidak cukup, tetapi harus memiliki pengetahuan mengenai aspek usaha yang akan ditekuni. Menurut Meredith *et al.* (2002), wirausaha adalah individu-individu yang berorientasi kepada tindakan, dan bermotivasi tinggi yang mengambil risiko dalam mengejar tujuannya. Pengertian wirausaha ini lebih menekankan pada watak-watak yang seharusnya dimiliki oleh seorang wirausaha.

2.2.4 Manfaat dan Risiko Berwirausaha

Beberapa manfaat yang dapat diperoleh oleh seorang wirausaha menurut Zimmerer dan Scarbrough (2002), yaitu :

1. Peluang mengendalikan nasib sendiri.
2. Kesempatan melakukan perubahan. Dengan berwirausaha, seorang wirausaha mempunyai kehendak bebas untuk melakukan perubahan yang dirasakan penting.

3. Peluang untuk menggunakan potensi sepenuhnya. Seorang wirausaha akan menghadapi masalah-masalah yang berbeda setiap harinya, dan pasti seorang wirausaha akan memecahkan masalah tersebut semaksimal mungkin.
4. Peluang meraih keuntungan tanpa batas.
5. Peluang untuk berperan bagi masyarakat dan mendapat pengakuan atas usahanya, yaitu dengan memberikan pelayanan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.
6. Peluang untuk melakukan sesuatu yang disukai untuk dikerjakan.

Namun, disamping memperoleh manfaat, menjadi seorang wirausaha akan menghadapi beberapa risiko dalam melakukan usahanya, risiko yang sering dihadapi seorang wirausaha di antaranya (Zimmerer dan Scarborough ,2002) :

1. Pendapatan tidak pasti dan risiko kehilangan seluruh investasi karena pendapatan yang diterima setiap hari berbeda-beda. Kegagalan dalam mengelola usaha dapat menyebabkan kebangkrutan.
2. Kerja lama dan kerja keras. Untuk mendapatkan hasil yang maksimal, seorang wirausaha harus menyediakan waktu untuk bekerja lebih banyak.
3. Mutu hidup rendah sampai bisnis mapan. Dengan adanya kerja keras panjang akan menyita banyak waktu istirahat, sehingga waktu untuk keluarga pun akan berkurang.
4. Ketegangan mental tinggi. Setiap wirausaha akan selalu dibayangi oleh kegagalan yang menyebabkan modal yang ditanamkan tidak kembali.

5. Tingkat stress yang tinggi yang disebabkan oleh terjadinya kegagalan dalam usaha.
6. Tanggung jawab penuh karena semua fungsi dalam usaha hanya dikendalikan oleh pemilik usaha tersebut.

2.2.5 Karakteristik Wirausaha

Karakteristik menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah sifat-sifat kejiwaan, akhlak atau budi pekerti yang membedakan seseorang dengan orang lain. Karakteristik dapat juga berarti tabiat, watak, perangai, perbuatan yang selalu dilakukan dan mempengaruhi segenap pikiran dan tingkah laku. Berdasarkan pengertian karakteristik, maka dapat disimpulkan definisi karakteristik wirausaha sebagai ciri khas atau bentuk-bentuk watak atau karakter, corak tingkah laku, atau tanda khusus yang melekat pada diri setiap wirausaha dalam mengelola usahanya untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Karakteristik wirausaha peternak berarti ciri khas atau bentuk-bentuk watak atau karakter, corak tingkah laku, atau tanda khusus yang melekat pada diri setiap peternak dalam mengelola usaha peternakannya untuk mencapai tujuan yang diharapkan.

Sikap atau karakteristik wirausaha merupakan bagian penting dalam kewirausahaan. Karakteristik wirausaha akan menentukan keberhasilan dalam menjalankan dan mengembangkan usaha. Menurut Sutanto (2002), seorang wirausaha yang berhasil memiliki karakteristik atau ciri-ciri sebagai berikut :

1. Kreatif dan inovatif.

2. Berambisi tinggi.
3. Energik.
4. Percaya diri.
5. Pandai dan senang bergaul.
6. Bekerja keras dan berpandangan ke depan.
7. Berani menghadapi risiko.
8. Banyak inisiatif dan bertanggung jawab.
9. Senang mandiri dan bebas.
10. Bersikap optimistik.
11. Berpikiran dan bersikap positif, yang memandang kegagalan sebagai pengalaman yang berharga.
12. Beriman dan berbuat kebaikan sebagai syarat kejujuran pada dirin sendiri.
13. Berwatak maju.
14. Bergairah dan mampu menggunakan daya gerak dirinya.
15. Ulet, tekun, dan tidak cepat putus asa.
16. Memelihara kepercayaan yang diberikan kepadanya.
17. Selalu ingin meyakinkan diri sebelum bertindak.
18. Menghargai waktu.
19. Bersedia melakukan pekerjaan rendahan.
20. Selalu mensyukuri yang kecil-kecil yang ada pada dirinya.

Wirausaha yang berhasil mempunyai kepekaan untuk sifat mawas diri, kecenderungan melakukan pekerjaan sendiri, memiliki banyak macam

dorongan, sifat menyesuaikan diri dengan baik dan senang petualangan. Longenecker *et al.* (2001), menyatakan bahwa wirausaha yang sukses memiliki empat karakteristik utama, yakni kebutuhan akan keberhasilan, keinginan untuk mengambil risiko, percaya diri, dan keinginan kuat untuk berbisnis. Sedangkan Mas'ud Machfoedz dan Mahmud Machfoedz (2004: 5) menambahkan bahwa karakteristik wirausaha meliputi :

1. Menyukai pengendalian segala sesuatu yang mereka kerjakan
2. Tidak suka berpangku tangan
3. Termotivasi oleh hasrat mencapai kesuksesan
4. Menganalisa setiap opsi untuk menjamin keberhasilan dan mengurangi resiko
5. Selalu mencari cara yang lebih baik dalam mengerjakan sesuatu
6. Menyadari kehidupan pribadi lebih penting dari kehidupan bisnis
7. Selalu memilih alternatif terbaik dalam membuat keputusan.
8. Tidak takut mengaku jika melakukan kesalahan.

Menurut Soesarsono (2002), seorang wirausaha mencakup beberapa unsur penting yang satu sama lainnya saling terkait, bersinergi, dan tidak terlepas satu sama lain, yaitu unsur daya pikir (kognitif), unsur keterampilan (psikomotorik), unsur sikap mental (afektif), dan unsur kewaspadaan (instuisi). Daya pikir, pengetahuan, kepandaian, intelektual, atau kognitif mencirikan tingkat penalaran, taraf pemikiran yang dimiliki. Daya pikir adalah sumber dan awal kelahiran kreasi dan temuan baru. Keterampilan merupakan tindakan raga untuk melakukan kerja untuk mewujudkan suatu karya, baik produk maupun

jasa. Sikap mental diperlukan untuk mensinergikan antara daya pikir dan keterampilan. Selain daya pikir, keterampilan, dan sikap mental, intuisi merupakan faktor penentu keberhasilan seorang wirausaha. Intuisi merupakan adalah sesuatu yang abstrak, sulit digambarkan, namun acapkali menjadi kenyataan jika dirasakan serta diyakini benar dan kemudian diusahakan.

Sedangkan menurut Suryana (2003), beberapa karakteristik wirausaha antara lain :

1. Keinginan kuat untuk berdiri sendiri.
2. Kemampuan untuk mengambil risiko.
3. Kemampuan untuk belajar dari pengalaman.
4. Memotivasi diri sendiri.
5. Semangat untuk bersaing.
6. Orientasi pada kerja keras.
7. Percaya pada diri sendiri.
8. Dorongan untuk berprestasi.
9. Tingkat energi yang tinggi.
10. Tegas.
11. Yakin pada kemampuan sendiri.
12. Tidak suka uluran tangan dari pemerintah atau pihak lain di masyarakat.
13. Tidak bergantung pada alam dan berusaha untuk tidak menyerah pada alam.
14. Kepemimpinan.
15. Keorisinilan.

16. Berorientasi ke masa depan dan penuh gagasan.

Menurut Suryana (2003), Dari beberapa ciri karakteristik wirausaha yang telah dikemukakan oleh beberapa tokoh di atas, karakteristik wirausaha yang hakiki penting dari kewirausahaan yaitu sebagai berikut :

1. Percaya diri. Memiliki watak kepercayaan, ketidaktergantungan, kepribadian mantap, dan optimis.
2. Berorientasi tugas dan hasil. Memiliki watak kebutuhan atau haus akan prestasi, berorientasi laba atau hasil, tekun dan tabah, tekad, kerja keras, motivasi, energik, penuh inisiatif.
3. Pengambil risiko. Memiliki watak mampu mengambil risiko dan menyukai tantangan.
4. Kepemimpinan. Memiliki watak mampu memimpin, dapat bergaul dengan orang lain, menanggapi saran dan kritik.
5. Keorisinilan. Memiliki watak inovatif, kreatif, fleksibel, banyak sumber, serba bisa, dan memiliki banyak pengetahuan.
6. Berorientasi ke masa depan. Memiliki watak pandangan ke depan dan perspektif.

Karakteristik wirausaha yang hakiki penting dari kewirausahaan ini yang akan dijadikan fokus penelitian, yaitu percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, pengambil risiko, kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi ke masa depan.

2.2.5.1. Percaya Diri

Kepercayaan diri adalah keyakinan atas kekuatan dan kemampuan diri. Kepercayaan diri adalah sifat internal pribadi seseorang dan bersifat dinamis dan sangat relatif, baik antara seseorang dengan orang lain ataupun pada seseorang tetapi berbeda tugas atau pekerjaan yang dihadapi. Kepercayaan diri bukan hanya mendukung keberanian, tetapi juga kemantapan dan ketenangan seseorang untuk melakukan sesuatu. Dalam praktek, kepercayaan diri terlihat dari sikap memulai, melakukan, dan menyelesaikan tugas atau pekerjaan yang dihadapi. Kemantapan diri dan ketepatan cara memulai, kelancaran, dan ketertiban waktu melakukan tugas dan kebagusan hasil akhir tugasnya menunjukkan seberapa jauh kepercayaan diri seseorang. Orang yang percaya diri mampu menyelesaikan pekerjaan dengan sistematis, berencana, efektif, dan efisien. Beberapa faktor yang mempengaruhi tingkat kepercayaan diri seseorang di antaranya kesuksesan dan kegagalan, kemampuan dalam menyelesaikan pekerjaan, tingkat kemandirian dan kemampuan untuk berdiri sendiri, serta keimanan dan ketaqwaan terhadap Allah Swt (Soesarsono 2002). Kepercayaan diri berpengaruh pada gagasan, karsa, inisiatif, kreativitas, keberanian, ketekunan, semangat kerja, dan kegairahan berkarya (Sunarya 2003).

Sedangkan menurut Alma (2003), wirausaha yang percaya diri adalah orang yang sudah matang (*maturity*) jasmani dan rohaninya. Sifat-sifat utama yang dimiliki oleh wirausaha yang percaya diri adalah tidak mudah terombang-ambing oleh pendapat dan saran orang lain. Akan tetapi, saran-saran dari orang lain dijadikan masukan untuk dipertimbangkan, kemudian diputuskan segera.

Pengusaha yang memiliki kepribadian yang matang memiliki ciri-ciri sebagai berikut :

1. Tidak banyak tergantung pada orang lain.
2. Memiliki rasa tanggung jawab.
3. Obyektif dan kritis.
4. Emosi stabil.
5. *Sociability*, artinya dalam lingkungan yang cocok akan tampil ke depan, sedangkan dalam lingkungan yang tidak cocok akan menjaga jarak.
6. Keyakinan agama, yaitu pengakuan akan pertolongan dan kekuasaan Allah Swt.

Danim (2004), mengemukakan bahwa manusia disebut matang atau dewasa jika dia berani berbuat dan berani pula bertanggung jawab atas perbuatannya. Sikap kematangan seseorang dicirikan dengan seseorang yang relatif independen, otonom, dan dapat mengontrol manusia di luarnya, memiliki sejumlah keahlian, mengembangkan pengetahuan secara mendalam, dan memiliki perpektif waktu yang panjang.

2.2.5.2. Berorientasi Tugas dan Hasil

Seseorang yang selalu mengutamakan tugas dan hasil, adalah orang yang selalu mengutamakan nilai-nilai motif berprestasi, berorientasi pada laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energik, dan inisiatif (Suryana 2003). Menurut Soesarsono (2002), inisiatif penting bagi setiap wirausaha. Inisiatif adalah tindakan awal yang diambil oleh seseorang,

sehingga suatu pekerjaan dapat terlaksana. Daya inisiatif seseorang juga tercermin dari seberapa jauh tingkat kepekaan terhadap hal-hal yang seharusnya memerlukan suatu tindakan.

Orientasi akan tugas dan hasil juga sangat erat kaitannya dengan motivasi seorang wirausaha. Berbagai motivasi akan muncul dalam bisnis jika wirausaha berusaha menyingkirkan *prestisya*. Dengan adanya motivasi dalam berusaha, seorang wirausaha akan mampu bekerja keras, enerjik, tanpa malu dilihat teman, asal yang dikerjakan merupakan pekerjaan halal (Alma 2003). Peternak kambing perah dalam memulai dan mengembangkan usaha juga memiliki motivasi tersendiri. Dengan adanya motivasi tersebut, peternak akan bekerja keras dan mampu produktif menghasilkan produk yang dibutuhkan oleh konsumen.

Menurut Winardi (2002), motivasi berasal dari perkataan bahasa latin, yakni *Movere* yang berarti "menggerakkan". Motivasi adalah setiap kekuatan yang muncul dari dalam individu untuk mencapai tujuan atau keuntungan tertentu di lingkungan dunia kerja atau di pelataran kehidupan pada umumnya (Danim 2004). Sedangkan Alma (2003) mengemukakan bahwa motivasi adalah kemauan untuk berbuat sesuatu, sedangkan motif adalah kebutuhan, keinginan, dorongan, atau impuls. Motivasi seseorang tergantung dari kekuatan motifnya. Motif dengan kekuatan yang sangat besarlah yang akan menentukan perilaku seseorang.

Beberapa teori tentang motivasi telah dikemukakan oleh beberapa ahli (Suryana 2003), diantaranya :

1. Teori motivasi hirarki kebutuhan Maslow

Teori ini dikemukakan oleh Maslow. Teori motivasi Maslow didasarkan pada dua asumsi, yaitu kebutuhan seseorang tergantung dari apa yang telah dipunyainya, dan kedua kebutuhan merupakan hirarki dilihat dari pentingnya. Menurut Maslow, kebutuhan itu bertingkat sesuai dengan tingkatan pemuasannya, yaitu kebutuhan fisik (*physiological needs*), kebutuhan akan rasa aman (*security needs*), kebutuhan sosial (*social needs*), kebutuhan akan penghargaan (*esteem needs*), dan kebutuhan akan pengaktualisasi diri (*self actualization needs*).

2. Teori prestasi dari Mc Clelland

David Mc Clelland mengelompokkan kebutuhan menjadi tiga, yakni :

- a. Kebutuhan akan kekuasaan (*need for power, n'Pow*).
- b. Kebutuhan akan interaksi sosial atau afiliasi (*need for affiliation, n'Aff*).
- c. Kebutuhan akan keberhasilan (*need for achievement, n'Ach*).

Kebutuhan akan kekuasaan (*n'Pow*), yaitu hasrat untuk mempengaruhi, mengendalikan, dan menguasai orang lain. Ciri umumnya adalah senang bersaing, berorientasi pada status, dan cenderung lebih mempengaruhi orang lain. Kebutuhan untuk berafiliasi (*n'Aff*), yaitu hasrat untuk diterima dan disukai oleh orang lain. Wirausaha yang memiliki motif afiliasi tinggi cenderung lebih menyukai persahabatan, bekerja sama dari pada persaingan, dan saling pengertian. Kebutuhan akan prestasi (*n'Ach*) terlihat dalam bentuk tindakan untuk melakukan sesuatu lebih baik dan lebih efisien dibanding sebelumnya.

Wirausaha yang memiliki motif berprestasi tinggi pada umumnya memiliki ciri-ciri sebagai berikut :

1. Ingin mengatasi sendiri kesulitan dan persoalan yang timbul pada dirinya.
2. Selalu memerlukan umpan balik yang segera untuk melihat keberhasilan dan kegagalan.
3. Memiliki tanggung jawab personal yang tinggi.
4. Berani menghadapi risiko dan perhitungan.
5. Menyukai tantangan dan melihat tantangan secara seimbang.

Seseorang yang memiliki *need for achievement* tinggi memiliki ciri-ciri bertanggung jawab, berani mengambil risiko, kesediaan untuk mencari informasi, dan ingin kepuasan dari apa yang dikerjakan (Alma 2003).

2.2.5.3. Pengambil Risiko

Kemauan dan kemampuan untuk mengambil risiko merupakan salah satu nilai utama dalam wirausaha (Suryana 2003). Robinson dan Barry dalam Sudibyo (2009), menyatakan bahwa semakin tinggi risiko semakin tinggi pengembalian (*return*) yang didapat. Kondisi ini memunculkan tiga keputusan seseorang dalam menghadapi risiko, yaitu :

1. *Risk averter*, yaitu sikap seseorang yang cenderung menghindari risiko.
2. *Risk neutral* atau *indifferent to risk*, yaitu sikap seseorang yang netral atau biasa-biasa saja dalam menghadapi risiko.
3. *Risk taker*, yaitu sikap seseorang yang berani mengambil risiko.

Meredith *et al.* (2002) menyatakan bahwa wirausaha menghindari situasi risiko yang rendah karena tidak ada tantangan, dan menjauhi situasi risiko yang tinggi karena ingin berhasil. Dalam situasi risiko inilah, wirausaha mengambil keputusan yang mengandung potensi keberhasilan dan kegagalan. Keberanian menanggung risiko tergantung pada daya tarik setiap alternatif, persediaan untuk rugi, dan kemungkinan relatif untuk sukses dan gagal. Untuk bisa memilih, sangat ditentukan oleh kemampuan wirausaha untuk mengambil risiko. Kemampuan untuk mengambil risiko sangat ditentukan oleh keyakinan pada diri sendiri, kesediaan untuk menggunakan kemampuan dalam mencari peluang dan kemungkinan untuk memperoleh keuntungan, serta kemampuan untuk menilai situasi risiko secara realistis.

Menurut Hanafi (2006), alternatif yang dapat dipilih untuk menangani risiko adalah :

1. Penghindaran risiko, yaitu risiko yang tidak perlu jika memungkinkan bisa dihilangkan tanpa ada pengaruh negatif terhadap pencapaian tujuan. Risiko yang dihindari dapat karena tidak sesuai dengan visi perusahaan, dampak sosialnya terlalu besar, atau peraturan yang tidak kondusif. Hal terpenting dalam menerapkan penghindaran risiko adalah kemampuan perusahaan melakukan studi dan identifikasi jenis risiko tertentu dari suatu bisnis atau kegiatan yang ingin dihindari.
2. Penahanan risiko, yaitu perusahaan menanggung sendiri risiko. Jika perusahaan mengevaluasi risiko-risiko yang ada, kemudian memutuskan untuk menahan sebagian atau seluruh risiko maka perusahaan tersebut

menahan risiko dengan terencana. Perusahaan juga dapat menahan risiko dengan tidak terencana jika perusahaan tidak sadar akan adanya risiko dan tidak melakukan apa-apa.

3. Pengalihan risiko, yaitu memindahkan risiko ke pihak lain. Pihak lain tersebut biasanya memiliki kemampuan yang lebih baik untuk mengendalikan risiko, baik karena skala ekonomi yang lebih baik atau karena mempunyai keahlian untuk melakukan manajemen risiko yang lebih baik.
4. Diversifikasi risiko, yaitu cara menempatkan aset atau harta pada beberapa tempat sehingga jika salah satu tempat mengalami musibah, tidak akan menghabiskan semua aset yang dimiliki.
5. Pengendalian risiko, yaitu dengan menghilangkan tindakan yang berbahaya dan menghilangkan kondisi fisik yang rentan terhadap risiko, Pengendalian risiko bisa difokuskan pada usaha mengurangi kemungkinan munculnya risiko dan mengurangi dampak risiko tersebut.

2.2.5.4. Kepemimpinan

Suryana (2003), menyatakan bahwa seorang wirausaha yang berhasil selalu memiliki sifat kepemimpinan. Kepemimpinan adalah setiap tindakan yang dilakukan oleh individu atau kelompok untuk mengkoordinasi dan memberi arah kepada individu atau kelompok lainnya yang tergabung dalam wadah tertentu untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Sedangkan menurut Kartono (1991), pemimpin adalah seorang yang memiliki kecakapan dan

kelebihan sehingga mampu mempengaruhi orang lain untuk bersama-sama melakukan aktivitas-aktivitas tertentu demi mencapai tujuan tertentu. Definisi lain pemimpin menurut Kartono, pemimpin adalah pribadi yang memiliki kecakapan khusus, dengan atau tanpa pengangkatan resmi dapat mempengaruhi kelompok yang dipimpinnya untuk melakukan usaha bersama mengarah pada pencapaian sasaran-sasaran tertentu.

Suryana (2003) mengemukakan bahwa kepemimpinan seorang wirausaha ditunjukkan dengan sifat-sifat :

1. Selalu ingin tampil beda, lebih dulu dan menonjol, selalu menampilkan barang dan jasa yang dihasilkannya dengan lebih cepat, lebih dahulu, dan segera berada di pasar.
2. Menjadi pelopor, baik dalam proses produksi maupun pemasaran.
3. Memanfaatkan perbedaan sebagai sesuatu yang menambah nilai. Perbedaan merupakan sumber pembaharuan untuk menciptakan nilai.
4. Selalu ingin bergaul untuk mencari peluang, terbuka untuk menerima kritik dan saran yang kemudian dijadikan peluang.
5. Selalu ingin tampil baru dan berbeda dalam karyanya.
6. Mampu berpikir divergen dan konvergen.

Menurut Nawawi dan Hadari (2004), kepribadian pemimpin memiliki aspek sebagai berikut :

1. Mencintai kebenaran dan beriman terhadap Tuhan Yang Maha Esa.
2. Dapat dipercaya dan mampu mempercayai orang lain.
3. Mampu bekerja sama dengan orang lain.

4. Ahli di bidangnya dan berpandangan luas didasari oleh kecerdasan yang memadai.
5. Senang bergaul, ramah tamah, suka menolong, dan memberikan petunjuk serta terbuka pada kritik orang lain.
6. Memiliki semangat untuk maju, pengabdian dan kesetiaan tinggi, serta kreatif dan penuh inisiatif.
7. Bertanggung jawab dalam mengambil keputusan, konsekuen, berdisiplin, dan bijaksana.
8. Aktif memelihara kesehatan jasmani dan rohani.

Seorang pemimpin memiliki tipe kepemimpinan tertentu (Kartono 1991), yaitu :

1. Tipe kharismatis, pemimpin memiliki kekuatan energi, daya tarik dan wibawa yang luar biasa untuk mempengaruhi orang lain, sehingga ia mempunyai banyak pengikut dan pengawal yang bisa dipercaya.
2. Tipe paternalistis, yaitu tipe kebapaan, dengan sifat-sifat antara lain :
 - a) Menganggap bawahannya sebagai anak sendiri yang belum dewasa sehingga perlu dikembangkan.
 - b) Bersikap terlalu melindungi.
 - c) Jarang memberi kesempatan kepada bawahan untuk mengambil keputusan sendiri, untuk berinisiatif, dan untuk mengembangkan daya kreativitas mereka sendiri..
 - d) Selalu bersikap maha tahu dan maha benar.

3. Tipe militeristis, yaitu tipe yang sifatnya kemiliter-militeran dengan sifat antara lain :
 - a) Lebih banyak menggunakan perintah, keras, kaku dan kurang bijaksana.
 - b) menghendaki kepatuhan mutlak dari bawahan.
 - c) Sangat menyenangi formalitas dan upacara ritual yang berlebihan.
 - d) Menuntut adanya disiplin yang keras dan kaku dari bawahannya.
 - e) Tidak menghendaki saran dan kritik dari bawahannya.
 - f) Komunikasi hanya berlangsung searah saja.
4. Tipe otokratis, yaitu tipe pemimpin yang mendasarkan diri pada kekuatan dan paksaan mutlak yang harus dipatuhi. Pemimpin tipe ini memiliki sifat diantaranya selalu berperan sebagai pemain tunggal, berambisi untuk merajai situasi, berdiri jauh dari bawahannya, keras mempertahankan prinsip, serta setiap perintah dan kebijakan ditetapkan tanpa berkonsultasi dengan bawahannya.
5. Tipe *laissez faire*, yaitu tipe pemimpin yang bersifat tidak praktis memimpin dan membiarkan bawahannya berbuat semau sendiri. Pemimpin tipe ini tidak berpartisipasi sedikit pun dalam kegiatan kelompoknya, tidak mempunyai wibawa serta tidak mampu menciptakan kondisi kerja yang kondusif.
6. Tipe populistis, yaitu pemimpin yang berpegang teguh pada nilai-nilai masyarakat yang tradisional dan kurang mempercayai terhadap kekuatan asing.

7. Tipe administratif atau eksekutif, yaitu pemimpin yang mampu menyelenggarakan tugas-tugas administrasi secara efektif sehingga dapat dibangun sistem administrasi dan birokrasi yang efisien.
8. Tipe demokratis, yaitu pemimpin yang berorientasi pada manusia dan memberikan bimbingan yang efisien kepada bawahannya. Pemimpin demokratis menghargai setiap potensi individu, mau mendengar nasihat, dan mampu memanfaatkan kapasitas bawahannya.

Seorang peternak tidak bekerja sendiri, melainkan memerlukan bantuan dari tenaga kerja atau bawahan untuk mengelola peternakannya. Kepemimpinan seorang peternak sangat diperlukan untuk menciptakan kondisi kerja yang kondusif dan memutuskan suatu kebijakan atau ketetapan demi mencapai tujuan yang diinginkan. Setiap peternak memiliki persamaan dan perbedaan dalam memimpin yang dapat dilihat dari tipe kepemimpinannya.

2.2.5.5. Keorisinilan

Suryana (2003) menyatakan bahwa nilai inovatif, kreatif, dan fleksibel merupakan unsur-unsur keorisinilan seorang wirausaha. Orisinil artinya seorang wirausaha tidak mengekor pada orang lain, tetapi memiliki pendapat sendiri, ide yang orisinal, ada kemungkinan untuk melaksanakan sesuatu. Orisinil tidak berarti baru sama sekali, tetapi produk tersebut mencerminkan hasil kombinasi baru atau reintegrasi dari komponen-komponen yang sudah ada, sehingga melahirkan sesuatu yang baru. Sifat keorisinilan seorang wirausaha menuntut adanya kreativitas (Alma 2003).

Kreativitas adalah kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dan cara-cara baru dalam pemecahan masalah dan menemukan peluang. Sedangkan inovasi adalah kemampuan untuk menerapkan kreativitas dalam rangka pemecahan masalah dan menemukan peluang (Sunarya 2003). Alma (2003) menyimpulkan bahwa kreativitas adalah kemampuan untuk membuat kombinasi-kombinasi baru atau melihat hubungan-hubungan baru antara unsur, data, variabel yang sudah ada sebelumnya. Menurut Riyanti (2003), kreativitas menekankan pada munculnya gagasan baru, sedangkan inovasi lebih terkait dengan penerapan gagasan ke dalam produk yang berguna. Sedangkan Soesarsono (2002) menyatakan bahwa kreativitas berarti mencipta, sedang inovatif berarti memperkenalkan sesuatu yang baru. Menurut Geoffrey G. Meredith (dalam Suryahadi *et al.* 2007), Keorisinilan dan keunikan dari suatu barang atau jasa merupakan hasil inovasi dan kreativitas yang diterapkan, mereka harus bertindak dengan cara yang baru atau berfikir sesuatu yang lama dengan cara - cara baru. Intinya bahwa kewirausahaan harus mampu menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.

Menurut Suryana (2003), wirausaha yang inovatif memiliki kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru atau yakin dengan adanya cara-cara baru yang lebih baik. Wirausaha yang inovatif memiliki ciri-ciri :

1. Tidak pernah puas dengan cara-cara yang dilakukan saat ini, meskipun cara tersebut cukup baik.
2. Selalu menuangkan imajinasi dalam pekerjaannya.
3. Selalu ingin tampil berbeda atau selalu memanfaatkan perbedaan.

Sedangkan wirausaha yang memiliki kemampuan berpikir kreatif, menurut Alma (2003) memiliki ciri-ciri, diantaranya :

1. Kelancaran (*fluency*), yaitu kemampuan untuk menghasilkan banyak gagasan.
2. Keluwesan (*flexibility*), yaitu kemampuan untuk mengemukakan bermacam-macam pemecahan atau pendekatan terhadap masalah.
3. Keaslian (*originality*), yaitu kemampuan mencetuskan gagasan dengan cara-cara yang asli.
4. Penguraian (*elaboration*), yaitu kemampuan menguraikan sesuatu secara terinci.
5. Perumusan kembali (*redefinition*). yaitu kemampuan untuk meninjau suatu persoalan berdasarkan perspektif yang berbeda dengan apa yang sudah diketahui oleh banyak orang.

Suryahadi *et al.* 2007 menjelaskan, untuk memenangkan persaingan maka wirausahawan harus memiliki daya kreativitas yang tinggi. Daya kreativitas tersebut sebaiknya dilandasi oleh cara berfikir yang maju dan penuh gagasan - gagasan baru yang berbeda dengan produk -produk yang selama ini telah ada di pasar. Gagasan - gagasan yang reativ umumnya tidak dibatasi oleh ruang, bentuk ataupun waktu. Justru sering kali ide- ide brilian yang memeberikan terobosan - terobosan baru dalam dunia usaha awalnya dilandasi oleh gagasan - gagasan kreatif yang awalnya mustahil.

Hasil produk unggulan kabupaten kediri merupakan produk yang eksklusif dan memiliki pangsa pasar tersendiri. Untuk itu, kreativitas wirausaha

dalam bisnis serta inovasi diperlukan untuk menciptakan pangsa pasar dan membuat produk dapat diterima oleh konsumen.

2.2.5.6. Berorientasi ke Masa Depan

Menurut Suharyadi *et al* : 2007, Memiliki pandangan jauh ke depan dan bila perlu sudah tiba terlebih dahulu pada masa depan merupakan kemampuan yang biasanya ada pada setiap wirausahawan yang sukses. Oleh karena memiliki pandangan yang jauh kedepan, maka wirausahawan akan terus berupaya untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda dengan yang sudah ada saat ini. Pandangan ini menjadikan wirausahawan tidak cepat merasa puas dengan hasil yang diperoleh saat ini sehingga terus mencari peluang. Sumber peluang antara lain : produk baru, proses baru, material baru dan pangsa pasar baru.

Fadel Muhammad dalam Alma 2003 menjelaskan bahwa wirausahawan memiliki sikap tanggap terhadap perubahan relatif lebih tinggi dibandingkan orang lain. Setiap perubahan oleh wirausahawan dianggap mengandung peluang yang merupakan masukan dan rujukan terhadap pengambilan keputusan. Seorang wirausahawan sebagai inovator harus merasakan gerakan ekonomi di masyarakat. Persoalan - persoalan yang muncul di masyarakat selalu diantisipasi dengan penggunaan inovasi.

Orang yang berorientasi ke masa depan adalah orang yang memiliki perspektif dan pandangan ke masa depan. Kuncinya pada kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda dengan yang sudah ada sekarang.

Meskipun dengan resiko yang mungkin terjadi, ia tetap tabah untuk tetap mencari peluang dan tantangan demi pembaharuan masa depan.

Purwanto (2006) menjelaskan tentang visi, misi, dan tujuan. Visi adalah citra nilai dan kepercayaan ideal. Dengan kata lain, visi merupakan wawasan luas ke masa depan dan merupakan kondisi ideal yang hendak dicapai di masa yang akan datang. Visi memberi arah dan ide aktual dalam proses pembuatan keputusan agar setiap tindakan yang akan dilakukan senantiasa berlandaskan visi dan memungkinkan untuk mewujudkannya.

Sedangkan misi adalah dasar kegiatan atau peranan yang diharapkan masyarakat dari suatu usaha, misi merupakan hal-hal yang melegitimasi keberadaan badan usaha. Baik visi maupun misi mempengaruhi tujuan badan usaha karena hal-hal tersebut merupakan karakteristik khas perusahaan. Sebaliknya, misi dipengaruhi oleh beberapa unsur, seperti lingkungan perusahaan, kekuatan dan kelemahan perusahaan, perkembangan perusahaan serta nilai-nilai manajemen. Jika dirinci lebih detail, maka misi memberikan makna :

- 1) Mengejawantahkan alasan dan keberadaan perusahaan.
- 2) Tidak selalu mencerminkan suatu kinerja.
- 3) Tanpa dimensi waktu atau tolok ukur tertentu.
- 4) Mengejawantahkan kegiatan usaha yang sedang dilakukan dan yang akan diupayakan, baik menyangkut produk, konsumen, maupun pasar sasaran.

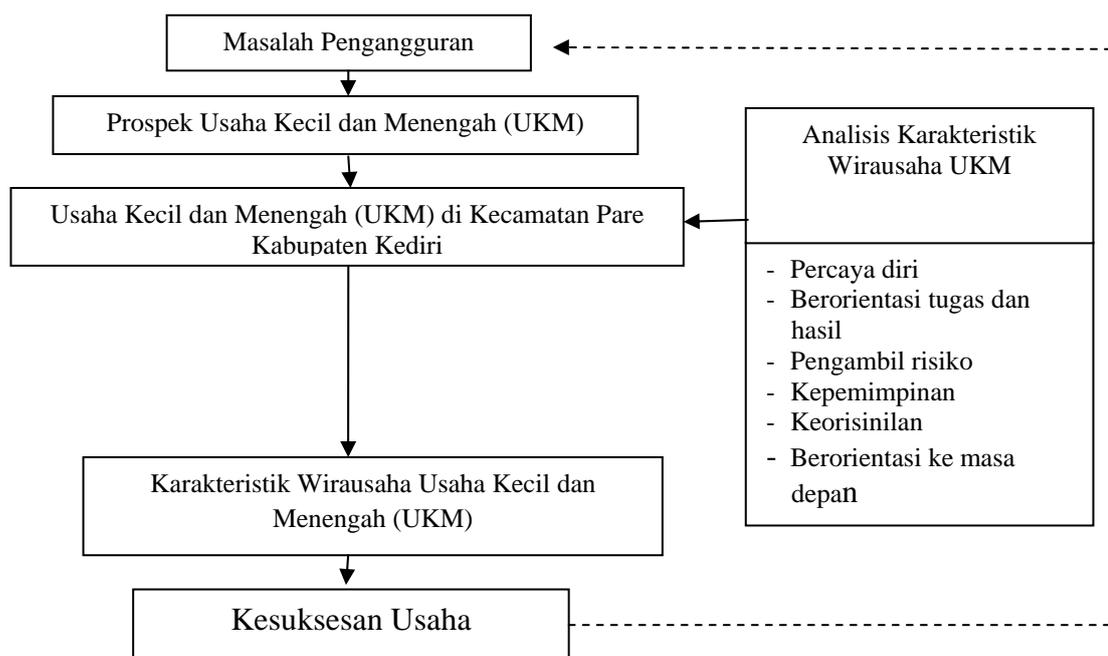
Sedangkan tujuan merupakan pernyataan tentang keinginan yang akan dijadikan pedoman untuk meraih hasil tertentu atas kegiatan yang dilakukan dengan dimensi waktu tertentu. Dengan demikian tujuan memiliki karakteristik yang berbeda dengan visi maupun misi diantaranya :

1. Selaras dengan visi dan misi.
2. Berdimensi waktu, tujuan harus konkrit, bisa diantisipasi kapan terjadinya.
3. Layak, tujuan hendaknya merupakan suatu tekad yang bisa diwujudkan.
4. Fleksibel, tujuan senantiasa bisa disesuaikan atau peka terhadap perubahan situasi dan kondisi.
5. Mudah dipahami.

2.3 Kerangka Pemikiran

Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran



Dari kerangka pemikiran digambarkan bahwa tingginya angka pengangguran yang terdapat di Indonesia menimbulkan banyak permasalahan. Untuk mengatasi hal itu salah satu alternatif yang bisa diciptakan adalah dengan mendirikan sektor usaha yang memberikan peluang terciptanya lapangan kerja bagi masyarakat. Salah satu sektor usaha yang memberikan peluang untuk menciptakan lapangan pekerjaan adalah sektor Usaha Kecil dan Menengah (UKM).

Aset utama dalam pengelolaan suatu usaha adalah sumberdaya manusia. Untuk membangun suatu usaha memerlukan kemampuan dalam mengelolanya. Sumberdaya manusia yang mampu memberikan kesuksesan terhadap usaha adalah sumber daya yang memiliki karakteristik berwirausaha. Karakteristik berwirausaha terdiri dari : percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, pengambil risiko, kepemimpinan, keorisinilan dan berorientasi ke masa depan. Dengan adanya karakteristik berwirausaha dalam diri pengusaha diharapkan akan mampu membangun usaha dan mencapai kesuksesan usaha.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

3.1.1 Definisi Operasional

Penelitian ini diambil variabel yaitu Karakteristik Wirausaha. Karakteristik Wirausaha adalah ciri khas atau bentuk-bentuk watak atau karakter, corak tingkah laku, atau tanda khusus yang melekat pada diri setiap wirausaha dalam mengelola usahanya untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Variabel ini memiliki 6 (enam) variabel yaitu :

1. Percaya diri.

Adalah keyakinan atas kekuatan kemampuan diri. Kepercayaan diri diukur dari sikap tidak banyak bergantung pada orang lain, tanggung jawab, obyektif, emosi stabil, *sociability*, dan keyakinan agama.

2. Orientasi tugas dan hasil.

Adalah karakteristik wirausaha yang mengutamakan nilai-nilai motivasi, berorientasi laba, ketekunan dan ketabahan, serta inisiatif. Berorientasi tugas dan hasil diukur dari sikap berinisiatif, berorientasi laba, bekerja keras, ketekunan dan ketabahan, motif berprestasi, motif berkuasa, dan motif berhubungan dengan orang lain.

3. Pengambil resiko

Adalah sikap kemauan dan kemampuan untuk mengambil risiko yang diukur dari sikap menyukai tantangan, keberanian menghadapi risiko,

keyakinan pada diri, kemampuan mencari peluang, dan kemampuan menilai risiko secara realistis.

4. Kepemimpinan

Adalah setiap tindakan yang dilakukan oleh responden sehingga mampu mempengaruhi orang lain untuk bersama-sama melakukan aktivitas tertentu untuk mencapai tujuan tertentu. Kepemimpinan diukur dari sikap selalu ingin tampil beda, aktif memelihara kesehatan, menjadi pelopor, memanfaatkan perbedaan, selalu ingin bergaul, dapat dipercaya, terbuka pada kritik, konsekuen.

5. Keorisinilan

Adalah memiliki pendapat sendiri tidak mengekor pada pendapat orang lain yang dicerminkan oleh sikap kreatif, inovatif, dan fleksibel yang diukur dari sikap tidak pernah puas, selalu mengutamakan imajinasi, ingin tampil berbeda, menghasilkan gagasan, memecahkan masalah, orisinal, terperinci, dan meninjau masalah dari perspektif yang berbeda dari orang lain.

6. Orientasi masa depan

Adalah sikap memiliki visi, misi, tujuan, perspektif dan pandangan ke masa depan. Berorientasi masa depan diukur dari sikap memiliki visi, misi, tujuan, memiliki perspektif waktu, dan berpandangan jauh ke depan.

3.1.2 Pengukuran Variabel

Menurut (Nazir 2003) suatu objek memiliki ciri atau sifat. Jika mengukur suatu objek yang diukur bukanlah objek tersebut, bukan pula sifatnya tetapi yang diukur adalah indikasi dari sifat tersebut. Instrumen pengukur data yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala likert. Skala likert adalah skala yang dapat digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dalam penelitian ini skala likert akan menjadi instrumen pengukur data variabel.

3.2 Populasi, Sampel Dan Teknik Penarikan Sampel

3.2.1 Populasi Penelitian

Menurut (Sugiyono 2001), Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas : objek / subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya. Dalam penelitian ini populasinya adalah pengusaha kecil dan menengah di Kecamatan Pare Kabupaten Kediri sebanyak 12 (dua belas) usaha kecil dan menengah (UKM) .

3.2.2 Sampel Penelitian

Sampel adalah bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Pengusaha yang dijadikan sampel merupakan pengusaha dengan usaha yang memenuhi pertimbangan peneliti, yaitu :

1. Pengusaha yang memiliki karyawan berjumlah antara 5 - 99 orang
2. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha : atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000(satu milyar), (Suryana 2001:84).
3. Pengusaha bertindak sebagai pengelola utama sehingga mempunyai tanggung jawab terhadap keberhasilan atau kegagalan usaha

Sampel penelitian terdiri dari 6 (enam) UKM antara lain yaitu :

- a. Depot Tenang (Pak Slamet) usaha makanan dengan menu sate dan gule kambing.
- b. Pabrik Krupuk DN usaha produksi krupuk dengan produk krupuk uyel dan krupuk lempeng.
- c. CV. Sahabat usaha produksi sambel pecel bermerk "Bagindo"
- d. UD. Sahabat Agroindustri usaha produksi kripik pisang bermerk "Byar Kelud"
- e. Perusahaan Roti Bintang usaha produksi roti bermerk "Bintang"
- f. Pengusaha kripik emping.

3.2.3 Teknik Penarikan Sampel

Teknik yang digunakan untuk menentukan sampel adalah metode *non-probability sampling*. Teknik *non-probability sampling* ini tidak memberikan peluang / kesempatan yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Teknik yang digunakan

adalah *judgement sampling*, yaitu menentukan sampel berdasarkan pertimbangan peneliti. Sampel ini dipilih dengan menggunakan pertimbangan tertentu yang disesuaikan dengan tujuan penelitian atau masalah penelitian yang dikembangkan.

3.3 Pengumpulan Data

3.3.1 Jenis Data

1. Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.
2. Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber yang sudah ada. Menurut (Hasan: 2002), data ini biasanya diperoleh dari perpustakaan atau dari laporan - laporan peneliti terdahulu dan data sekunder disebut juga data tersedia.

3.3.2 Sumber Data :

- 1). Data primer berupa gambaran usaha dan karakteristik wirausaha responden. Karakteristik wirausaha pengusaha yang diteliti terdiri dari percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, pengambil risiko, kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi ke masa depan. Data ini diperoleh dari responden secara langsung.
- 2). Data sekunder berupa gambaran umum pengusaha di Kecamatan Pare Kabupaten Kediri. Data ini diperoleh dari dokumen perusahaan.

3.3.3. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Teknik pengumpulan data dengan wawancara digunakan oleh peneliti karena ingin mengetahui hal - hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondenya sedikit.

2. Kuesioner

Teknik pengumpulan data dengan kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien karena peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden.

Tipe pertanyaan dalam kuesioner berupa pertanyaan semi tertutup.

3. Observasi

Teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan karena peneliti berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala - gejala alam dan responden diamati tidak terlalu besar.

3.4 Analisis Data

Data yang diperoleh akan diolah agar dapat disajikan dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan. Pengolahan data untuk penelitian ini menggunakan teknik analisis statistik deskriptif. Statistik deskriptif adalah statistika yang berkenaan dengan metode atau cara mendeskripsikan, menjabarkan, menggambarkan atau menguraikan data. Statistika deskriptif mengacu pada bagaimanana menata, menyajikan, dan menganalisis data. Menata, menyajikan, dan menganalisis data dapat

dilakukan misalnya dengan menentukan nilai rata - rata hitung, median, modus standart deviasi dan persen /proporsi (Boediono dan Wayan 2002). Pada penelitian ini, metode statistik deskriptif digunakan untuk mengolah data kuantitatif dan merumuskan karakteristik wirausaha responden. Karakteristik wirausaha diketahui dari skor jawaban kuesioner yang diisi oleh responden berdasarkan rentang skala Likert (1-5), yaitu menjadi lima kriteria penilaian berdasarkan tinggi rendahnya dengan skor terendah (1) sangat tidak setuju dan skor tertinggi (5) sangat setuju. Untuk mewakili keseluruhan skor yang terdapat dalam data, digunakan ukuran nilai pusat. Jenis ukuran nilai pusat yang dipakai adalah rata-rata hitung (*mean*). Rata-rata hitung adalah nilai rata-rata dari data yang ada. Rata-rata hitung secara umum dapat ditentukan dengan rumus :

$$\text{Rata - rata hitung } (\mu) = \frac{\text{Jumlah semua nilai}}{\text{Jumlah data}} \quad (\text{Boediono dan Wayan (2002)})$$

Berdasarkan hasil perhitungan nilai tengah, karakteristik wirausaha dapat diklasifikasikan ke dalam lima kriteria (Tabel 3.1). Pembagian klasifikasi penilaian dapat dilakukan dengan formulasi sebagai berikut :

$$\text{Interval} = \frac{\text{Nilai Tertinggi} - \text{Nilai Terendah}}{\text{Jumlah Kelas}} \quad (\text{Sugiyono (2007)})$$

$$\text{Interval} = \frac{5 - 1}{5} = 0,8$$

Adapun penentuan skor yang dilakukan peneliti adalah sebagai berikut:

Tabel 3.1
Kriteria Penilaian Skor Kuesioner

No	Range	Kriteria
1	1,00 – 1,80	Sangat Rendah
2	1,81 – 2,60	Rendah
3	2,61 – 3,40	Sedang
4	3,41 – 4,20	Tinggi
5	4,21 – 5,00	Sangat Tinggi

3.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Pare Kabupaten Kediri. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja dengan pertimbangan bahwa di Kecamatan Pare Kabupaten Kediri terdapat beberapa Usaha Kecil dan Menengah yang menghasilkan produk unggulan. Penelitian akan dilaksanakan selama sebulan pada bulan Mei - Juni 2010.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Objek Penelitian Dan Penyajian Data

4.1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

4.1.1.1 Gambaran Umum Depot Tenang

Pada awalnya bapak Slamet Dipoyono adalah seorang karyawan di salah satu warung sate. Setelah bekerja cukup lama disertai adanya tuntutan ekonomi yang mendesak akhirnya beliau berinisiatif untuk mendirikan usaha sendiri yaitu berjualan sate keliling. Pada tahun 1968 bapak Slamet Dipoyono membuka usaha pertamanya dengan berjualan sate keliling di sekitar jalan kandang. Untuk menjual dagangannya itu hanya bermodalkan gerobak pembawa barang dagangan dan untuk membuat sate saat itu bahan yang dibutuhkan adalah daging kambing seberat 2(dua) sampai dengan 3(tiga) kilogram. Pada 1970 usaha beliau berkembang dan telah membuka warung kaki lima di lokasi yang sama yaitu di jalan kandang tepatnya berlokasi di depan hotel Amanda. Selama usaha ini beroperasi beliau menambah karyawannya satu demi satu sampai menjadi 3(tiga) orang. Pada tahun 1975 beliau menyewa kontrakan kecil di Jl. Letjen Sutoyo nomer 73 Pare. Pada tahun 1975 bapak Slamet Dipoyono mendirikan usaha dengan nama Depot Tenang sebagai sektor bisnis makanan dengan menu utama sate dan gule. Semenjak saat itu usaha ini mengalami peningkatan penju

15 (lima belas) karyawan dan jumlah daging untuk diolah menjadi sate dan gule rata rata 2 – 3 ekor kambing per hari.

4.1.1.2 Gambaran Umum Perusahaan Roti Bintang

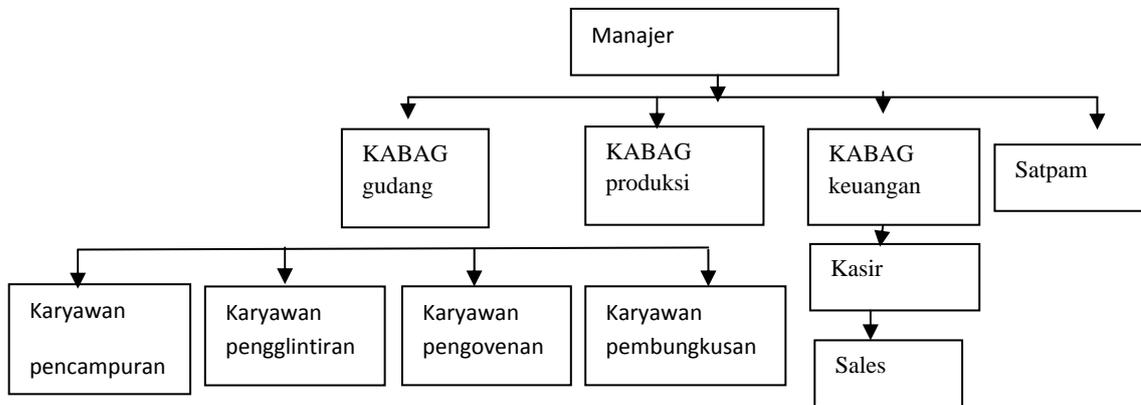
Berawal dari menjadi seorang sales kue pada tahun 1994, beliau menyimpulkan bahwa roti merupakan produk makanan yang terus menjadi kebutuhan masyarakat walaupun bukan menjadi kebutuhan primer. Setelah bekerja cukup lama pada tahun 2000 bapak Sentot Rachmadi berkeinginan untuk mencoba membuat usaha sendiri. Usaha tersebut mulai berdiri sejak tahun 2000 berlokasi di Jl. Rambutan No. 10 Dusun Jombang Desa Tretek Kecamatan Pare. Usaha ini memiliki 58 (lima puluh delapan) karyawan yang bekerja dengan pendidikan terakhir SMP dan SD. Hari kerja adalah terdiri dari hari senin sampai dengan sabtu sedangkan setiap tanggal libur nasional perusahaan tidak beroperasi. Karyawan menerima gaji dengan sistem harian dan borongan. Pada sistem gaji borongan karyawan terdiri dari bagian produksi dan pengemasan sedangkan pada sistem harian untuk karyawan bagian sales, staf dan satpam. Bapak Sentot ingin mendirikan usaha karena dirasa bahwa usaha yang telah dikerjakan selama ini akan lebih besar memberikan hasil dan manfaat. Usaha yang didirikan ini menghasilkan produk berupa roti yang terdiri dari dua macam yaitu jenis manis dan tawar. Roti tawar terdiri dari : roti tawar cadet dan tawar manis sedangkan roti manis terdiri dari : roti isi coklat, isi keju, isi strawberry, isi nanas, isi kacang hijau, isi kacang tanah dan roti bluder. Roti hasil produksi

perusahaan Roti Bintang tersebut memiliki empat macam merk antara lain: bintang, brawijaya, la tansa dan raja roma. Produk dari perusahaan telah memiliki izin dari departemen kesehatan republik indonesia dengan depkes RI.P.IRT. No. 206350602009. Pemasaran produk terdapat di wilayah kediri dan sekitarnya yaitu : Tulungagung, Bojonegoro, Trenggalek, Lamongan, Jombang, Malang, Ponorogo, Madiun selain itu juga daerah Kediri dan sekitarnya.

Pemasaran adalah secara langsung kepada sales atau agen roti. Pembelian produk secara tunai serta tidak ada retur dari pembelian tersebut. Penanganan hasil produk sisa yang tidak terjual dijual dengan potongan harga dan dimanfaatkan untuk makanan ternak. Harapan beliau kedepan agar perusahaan roti ini dapat memenuhi permintaan pasar serta memiliki kemampuan memproduksi dengan teknologi yang lebih maju. Proses produksi dilakukan berdasarkan pesanan dengan masa pemesanan dua hari sebelumnya.

Visi usaha adalah menjadi perusahaan yang memberikan kemanfaatan kepada seluruh bagian masyarakat terutama pada anggota perusahaan serta pelanggan. Misi usaha adalah memberikan produk yang memiliki inovasi baru sesuai kebutuhan pasar.

Harapan pengusaha adalah dapat meningkatkan dukungan untuk pelaksanaan proses produksi dengan mesin berteknologi modern. Wirausahawan merasa bahwa perusahaan berteknologi modern telah menghantam perusahaan yang masih menggunakan tenaga manusia.

Gambar : 4.1***Struktur organisasi Perusahaan Roti Bintang*****4.1.1.3 Gambaran Umum UD. Sahabat Agroindustri**

Diawali dari datangnya permintaan produk berupa kripik pisang dari negara lain, seorang pengusaha muda bapak Mohammad Yusuf Aziz mulai merintis usahanya. Usaha ini beliau rintis ketika berada di bangku kuliah. Dari adanya permintaan tersebut dan adanya ketidakmampuan membuat produk semasa kuliah, bapak Mohammad Yusuf Aziz berinisiatif untuk memiliki mitra dalam memulai usahanya. Pada awalnya permintaan datang dari negara lain yaitu timur tengah (Arab Saudi). Dari permintaan tersebut pesanan mulai dipenuhi mulai dari 2 ton, 3 ton sampai pernah mencapai 10 ton. Sampai pada akhirnya beliau menyelesaikan kuliahnya sebagai alumnus Universitas Muhamadiyah Jurusan Sosial Ekonomi Agribisnis pada tahun 2006. Dikarenakan permintaan yang terus - menerus atas produk dan perkembangan usaha maka pada tahun 2006 usaha ini mulai dirintis di tempat yang berlokasi di Jl. Lamtana nomer 2 Desa Tulungrejo Kecamatan Pare dan telah menjadi UD (Usaha Dagang) dengan nama UD Sahabat

Agroindustri. Alasan pemilihan lokasi antara lain: air mudah didapat, proses pembuangan limbah yang ramah lingkungan dan mudah, tenaga kerja dekat dengan lokasi dan akses transportasi ke lokasi cukup mendukung. Luas tempat usaha 7x10 meter terdiri dari tempat penggorengan dan gudang penyimpanan. Produk hasil olahan memiliki 2 merk yaitu Byar Kelud (dalam pasar lokal yang telah memiliki izin dari departemen kesehatan republik indonesia dengan depkes RI P.IRT. No.214350601138 dan Food Island (untuk pasar luar negeri). Proses produksi adalah berdasarkan pesanan dan penanganan order selama 2 (dua) bulan. Jumlah karyawan sebanyak 13 (tiga belas) orang dengan tingkat pendidikan terakhir SMA dan SMP. Misi usaha adalah menghasilkan produk unggulan dengan diversifikasi produk sebagai implementasi inovasi produk. Visi usaha mengembangkan sentra bisnis berbasis pisang. Meningkatkan potensi produk lokal daerah dengan memberdayakan teknologi.

4.1.1.4 Gambaran Umum Pabrik Krupuk DN

Adanya kongsi orang ahli krupuk pada tahun 1950an memberikan pengalaman kepada bapak Mohammad Sedjono tentang cara membuat krupuk. Maka pada 10 maret 1950 bapak Mohammad Soedjono mendirikan pabrik krupuk dan berlokasi di Jl. Yos Sudarso No. 2 Desa Tulungrejo Kecamatan Pare. Dalam perkembangannya usaha ini mengalami kemajuan dan kemunduran. Setelah pernah mengalami kemajuan sampai dengan tahun 2004 usaha ini mengalami penurunan sampai 50% pada tahun 2004.

Kemajuan usaha ini ditandai dengan terus bertambahnya permintaan atas produk serta dibutuhkannya daya dukung berupa upaya perbaikan teknologi dengan mesin pencetak krupuk. Kemunduran usaha mulai dialami ketika banyaknya pengusaha krupuk yang mencoba menekuni bisnis ini.

Produk yang dihasilkan berupa dua jenis krupuk yaitu, krupuk uyel dan krupuk lempeng. Pabrik krupuk melakukan produksi dan libur pada hari jumat dan tetap memproduksi jika ada peningkatan penjualan. Hari jumat merupakan hari kerja lembur jika pabrik memproduksi produk. Proses produksi yang dilakukan adalah kontinyu yaitu proses produksi yang dilakukan secara terus-menerus. Kapasitas dalam sekali produksi adalah 200 kg tepung. Bahan bakar yang digunakan adalah kulit padi dan kayu serta pembakaran dengan tungku. Karyawan yang bekerja sebanyak 12 (dua belas) orang. Visinya adalah menjadikan usaha ini sebagai perusahaan krupuk yang mampu bertahan dan memproduksi produk berkualitas.

4.1.1.5 Gambaran Umum CV Sahabat

Usaha ini merupakan usaha yang membuat produk khas daerah yang berupa sambel pecel. Usaha ini didirikan oleh bapak Bambang Soemadji Heru Saputro pada tahun 1998 dan berlokasi di Jl. RA Kartini nomer 31 dusun Cangkring, Kecamatan Pare Kabupaten Kediri.

Pangsa pasar yang menjadi tujuan pemasaran antara lain pasar lokal dan internasional. Pasar lokal meliputi Yogyakarta, Jakarta, dan seluruh Jawa Timur sedangkan pasar luar negeri yang menjadi tujuan ekspor adalah

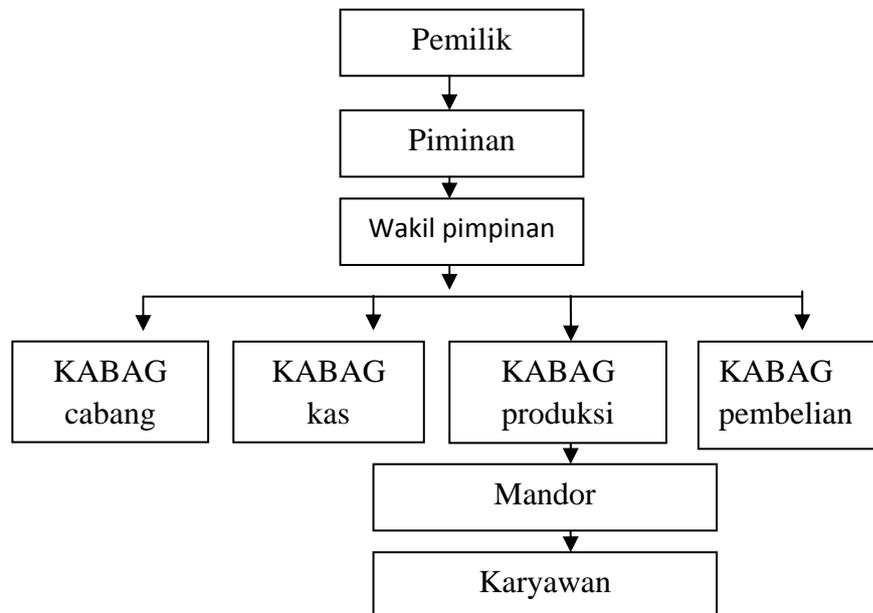
negara Singapura. Sambel pecel hasil produksi CV Sahabat tersebut bermerk “Bagindo” dan produk ini telah memiliki izin dari departemen kesehatan republik indonesia dengan depkes RI. P.IRT No. 215350602107.

Jumlah karyawan dalam usaha pembuatan sambel pecel adalah 53(lima puluh tiga karyawan). Karyawan yang bekerja diklasifikasikan pada beberapa kinerja antara lain: bagian pembuatan sambel pecel yang meliputi, pencampuran bahan, penggorengan dan penggilingan serta bagian pengemasan yang meliputi penimbangan, pembungkusan dan pemasangan kode pembuatan dan kode kadaluarsa. Sistem penggajian karyawan secara harian untuk bagian produksi dan penggilingan sedangkan borongan untuk bagian pengemasan. Gaji karyawan harian sesuai standar UMR Kediri.

Jumlah produksi meningkat pada saat tertentu yaitu ketika lebaran sampai menjelang tahun baru. Dan tingkat produksi menurun saat tengah tahun antara bulan Juni sampai Juli.

Visi usaha adalah memberdayakan sumberdaya alam dengan meoptimalkan peran sumber daya manusia dan meningkatkan kemampuan sumber daya manusia. Misi usaha adalah memberikan produk yang berkualitas bagi konsumen.

CV sahabat memiliki struktur yang masih sederhana karena bentuk usaha masih berupa CV. Struktur organisasi yang digunakan pada CV. Sahabat adalah struktur organisasi garis. Hal ini ditunjukkan dengan pendelegasian wewenang dari atas kebawah dan pertanggungjawaban dari bawah ke atas. Struktur CV Sahabat dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar : 4.2*Struktur organisasi CV Sahabat*

Pembagian tugas akan dijelaskan sebagai berikut :

1. Pemilik

Pemilik perusahaan bertanggungjawab untuk mengawasi jalannya perusahaan secara keseluruhan. Pemilik perusahaan bertindak sebagai penasehat pimpinan perusahaan serta mengawasi kerja karyawan. Pemilik perusahaan berhak untuk mengangkat dan memberhentikan pimpinan perusahaan serta merubah kebijakan.

2. Pimpinan

Pimpinan perusahaan merencanakan, menentukan, pasar serta wajib melaksanakan pengawasan secara menyeluruh atas kelancaran perusahaan.

3. Wakil pimpinan

Wakil pimpinan mendelegasikan sebagian wewenang dan tanggung jawab kepada kepala bagian. Wakil pimpinan wajib membuat laporan hasil kerja dari masing - masing bagian dan menginformasikan hasil kerja tersebut kepada pimpinan.

4. Kepala bagian Gudang

Kepala bagian gudang bertanggungjawab atas keluar dan masuknya barang dari dan ke gudang. Kepala gudang wajib melaporkan hasil kerja dan kegiatan kepada wakil pimpinan.

5. Kepala bagian kas

Kepala bagian kas bertanggungjawab atas segala transaksi yang berkaitan dengan tunai dan mempertanggungjawabkannya kepada wakil pimpinan.

6. Kepala bagian produksi

Kepala bagian produksi bertanggungjawab atas kegiatan produksi secara keseluruhan termasuk menyediakan stock di gudang dan melaporkan kepada wakil pimpinan.

7. Kepala bagian pembelian

Kepala bagian pembelian bertanggungjawab atas jumlah stock bahan baku. Kepala bagian berhak memberikan order pembelian dengan pihak luar dan wajib melaporkan hasil kegiatan kepada wakil pimpinan.

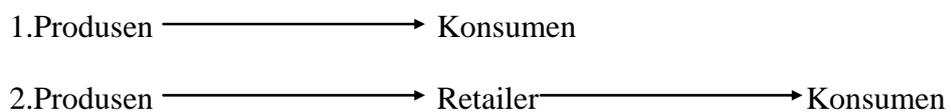
8. Mandor departemen

Mandor departemen bertanggungjawab atas jalanya produksi pada departemennya. Mandor departemen mencatat dan menghitung upah yang dibayar kepada karyawan.

9. Pekerja

Pekerja bertanggungjawab kepada masing - masing atasannya atas segala tugas yang dikerjakannya pekerja berkewajiban melaksanakan tugas sesuai dengan pekerjaan yang telah ditentukan sesuai dengan bidangnya dan berhak meminta upah setelah melaksanakan kewajibannya.

Saluran distribusi yang digunakan oleh pihak perusahaan adalah dapat diilustrasikan sebagai berikut :



4.1.1.6 Gambaran Umum Usaha Kripik Emping

Visi usaha adalah menjadikan sumberdaya manusia dengan kemampuan bekerja. Misi usaha memberikan produk makanan berupa emping yang dibutuhkan masyarakat. Berdiri pada tahun 1990 sebagai usaha perseorangan yang didirikan oleh bapak Wiyono. Selain sebagai petani bapak Wiyono telah bekerja sebagai pengusaha emping sejak tahun 1990. Usaha ini berlokasi di Jl. Merbabu nomer 8 Pare. Untuk mendirikan usaha ini modal awal yang dibutuhkan sebesar Rp 20.000.000 dan merupakan modal sendiri dari pemilik. Karena usaha semakin berkembang pemilik

meminjam modal kepada pihak lain sebesar Rp 30.000.000 untuk keperluan kendaraan inventaris dan fasilitas kerja. Saat ini usaha beliau telah memiliki 30 (tiga puluh) karyawan dengan sistem penggajian harian. Karyawan bekerja terdiri dari grup dengan klasifikasi setiap 1 (satu) grup terdiri dari 3 (tiga) orang. Dalam bisnis ini kendala yang dihadapi adalah cuaca. Pada saat musim hujan proses penjemuran emping tidak optimal karena pengeringan emping hanya bisa dengan sinar matahari. Bahan baku diperoleh dari daerah Banten dan Semarang. Bahan baku diperoleh dengan order terlebih dahulu.

Proses produksi adalah berdasarkan pesanan. Emping yang dijual memiliki beberapa jenis sesuai bentuknya. Emping berjenis diameter terdiri dari diameter 16cm, 14cm dan 11/12cm serta emping kecil yang dibuat berdasarkan jumlah biji bahan. Emping berukuran diameter dicetak dengan besi sedangkan emping kecil dicetak dengan alat batu. Emping dijemur selama dua jam. Pemasaran adalah di wilayah sekitar Kediri. Permintaan pasar mengalami kenaikan saat menjelang hari raya Idul Fitri sampai dengan tahun baru.

Harapan pengusaha adalah agar usaha terus berlangsung, membuat produk sesuai permintaan dan dapat ikut memberi manfaat kepada semua pihak yang terlibat dalam usaha ini.

4.1.2 Penyajian Data

Karakteristik Wirausahawan dalam membangun usaha kecil dan menengah di Kecamatan Pare Kabupaten Kediri memiliki kriteria yang telah

disebutkan diatas berdasarkan hasil analisis terdapat perbedaan dan persamaan sesuai dengan usaha yang ditekuninya. Penyajian hasil analisis karakteristik wirausahawan digambarkan sebagai berikut:

1. Wirausahawan 1

Wirausahawan I adalah bapak Slamet Dipoyono sebagai pemilik usaha bisnis makanan sate dan gule dengan nama “ Depot Tenang “.

2. Wirausahawan II

Wirausahawan II adalah bapak Mohammad Soedjono sebagai pengusaha krupuk dengan merk “Krupuk DN”.

3. Wirausahawan III

Wirausahawan III adalah bapak Mohammad Yusuf Aziz sebagai pemilik usaha kripik pisang dengan merk dagang “ Byar Kelud dan Food Island”

4. Wirausahawan IV

Wirausahawan IV dalam penelitian ini adalah Bambang Soemadji Heru Saputro sebagai pemilik usaha sambel pecel dengan nama badan usaha CV. Sahabat. Merk dagang produk adalah “Bagindo”.

5. Wirausahawan ke V

Wirausahawan V adalah bapak Sentot Rachmadi sebagai pemilik perusahaan roti dengan merk “Bintang Bakery”.

6. Wirausahawan ke VI

Wirausahawan VI adalah bapak Wiyono sebagai pengusaha kripik emping.

4.1.2.1 Karakteristik Wirausahawan I

Wirausahawan I adalah bapak Slamet Dipoyono sebagai pemilik usaha makanan “ Depot Tenang “. Hasil perhitungan nilai rata-rata (mean) skor yang diberikan oleh wirausahawan I terhadap variabel karakteristik wirausahawan dapat dilihat pada tabel 4.1.

Karakteristik wirausahawan pertama yang sangat sesuai dengan diri pemilik usaha adalah berorientasi masa depan. Berdasarkan penilaian wirausahawan, karakteristik berorientasi masa depan memiliki mean sebesar 4.00 sehingga termasuk dalam kategori tinggi. Karakteristik berorientasi masa depan wirausahawan I yang tinggi tersebut ditunjukkan dengan adanya visi dan tujuan yang diimplementasikan melalui misi usaha sehingga diharapkan usaha dapat berjalan sesuai harapan pemilik usaha. Visi usaha adalah meningkatkan kesejahteraan dalam kehidupan berkeluarga dan bertetangga. Misi usaha depot tenang adalah memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen. Dengan memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan akan menciptakan kepuasan kepada pelanggan dan mengurangi kekecewaan pelanggan. Sehingga pada akhirnya usaha berjalan dengan lancar dan dapat meraih kesuksesan.

Karakteristik percaya diri merupakan karakteristik wirausahawan kedua yang dianggap sesuai pada diri pemilik usaha dengan skor mean sebesar 4.00 sehingga dapat dikategorikan tinggi. Menurut wirausahawan I percaya diri memiliki peran penting dalam mengelola usaha. Pemilik usaha menganggap bahwa segala masalah atau kendala dalam suatu usaha pasti

ada jalan penyelesaiannya. Jika permasalahan muncul terhadap karyawan maka pemilik usaha meyakini jika keterlibatan emosi tidak selalu dapat membuat keadaan menjadi lebih baik.

Tabel 4.1
Skor Karakteristik Wirausahawan I

No	Karakteristik Wirausahawan	Mean	Kriteria
1	Berorientasi Masa Depan	4.00	Tinggi
2	Percayaan Diri	4.00	Tinggi
3	Kepemimpinan	3,87	Tinggi
4	Keorisinilan	3.86	Tinggi
5	Berorientasi Tugas Dan Hasil	3.50	Tinggi
6	Pengambil Risiko	3.40	Sedang

Sumber: Lampiran 3

Karakteristik kepemimpinan dianggap wirausahawan sebagai karakteristik ketiga sesuai pada dirinya dengan nilai mean 3,87. Hasil ini dapat dikategorikan tinggi. Menurut wirausahawan I, beliau sebagai pemilik usaha selalu memberikan contoh terbaik bagi karyawan selama bekerja. Pemilik usaha menguasai usaha yang tengah dijalankan serta sering kali memberikan pengarahan kepada karyawan.

Berdasarkan tipe kepemimpinan, wirausahawan I memiliki tipe kepemimpinan demokratis. Wirausahawan I selalu menyempatkan waktu setiap hari baik secara formal maupun informal untuk berkomunikasi dengan karyawan. Setiap karyawan diberi kebebasan untuk memberikan kritik dan saran yang bersifat membangun serta menyampaikan pendapat terhadap keputusan usaha. Dalam kebijakannya hukuman diberikan apabila karyawan

melakukan kesalahan. Bentuk hukuman yang diberikan berupa peringatan untuk pelanggaran ringan serta pemecatan untuk pelanggaran berat seperti pencurian.

Karakteristik wirausaha keempat yang sesuai pada wirausahawan I adalah keorisinilan dengan mean sebesar 3.86, artinya karakteristik keorisinilan wirausahawan I dikategorikan tinggi. Karakteristik keorisinilan wirausahawan I ditunjukkan dengan selalu berusaha menghasilkan produk sate dan gule yang memiliki kesamaan rasa sejak usaha berdiri sampai sekarang sesuai dengan misi yang ditetapkan, yaitu menciptakan kepuasan pelanggan dan mencegah kekecewaan pelanggan. Untuk produk makanan yang memiliki masa layak konsumsi tidak terlalu lama maka kejelian dalam memelihara kebersihan fasilitas dan peralatan serta keunggulan kualitas diutamakan untuk menciptakan kepuasan pelanggan.

Karakteristik wirausahawan kelima yang dianggap sesuai dengan diri pemilik usaha adalah orientasi tugas dan hasil. Untuk mendapatkan keuntungan yang sesuai harapan pemilik usaha berupaya menggunakan kesempatan berusaha jika ada peluang usaha. Hal ini bagi pemilik usaha dilakukan dengan memanfaatkan kesempatan waktu yang tersedia dengan memaksimalkan hari kerja sebaik mungkin. Bagi wirausahawan kehilangan kesempatan adalah jika permintaan atas produk tidak terpenuhi.

Motivasi wirausahawan I dalam usahanya adalah motif berprestasi, yaitu bertujuan untuk menghasilkan keuntungan. Wirausahawan I selalu berupaya untuk meningkatkan produksi, kualitas. Saat ini, usaha berjalan

dengan bahan baku berupa daging kambing antara 2 - 3 ekor kambing per hari. Di Kecamatan Pare depot tenang merupakan usaha makanan dengan menu sate dan gule yang memiliki kapasitas produksi terbesar.

Karakteristik keberanian terhadap risiko wirausahawan I dikategorikan sedang dengan *mean* sebesar 3,40. Keberanian terhadap risiko ditunjukkan wirausahawan I dengan berani menanggung risiko sebatas pada apa yang diusahakan. Dalam usaha ini beliau berusaha agar tidak terjadi kelebihan produksi hal ini karena produk sisa kurang baik untuk dijual serta mengakibatkan kekecewaan konsumen. Jika ada produk sisa diupayakan agar tidak membuat konsumen kecewa.

4.1.2.2 Karakteristik Wirausahawan II

Wirausahawan II adalah bapak Mohammad Soedjono sebagai pengusaha krupuk dengan nama produk "DN". Hasil perhitungan nilai rata-rata (*mean*) skor yang diberikan oleh wirausahawan II terhadap variabel karakteristik wirausahawan dapat dilihat pada tabel 4.2. Karakteristik wirausahawan yang memiliki nilai *mean* terbesar adalah pengambil risiko dengan skor 4.00. Wirausahawan II selalu mencari kesempatan-kesempatan yang mendatangkan keuntungan, namun wirausahawan II tidak terlalu menyukai pekerjaan yang penuh tantangan. Wirausahawan II selalu memperhitungkan risiko dari setiap keputusan yang diambil, sehingga wirausahawan II hanya mengambil pekerjaan yang memiliki risiko sesuai perhitungannya. Wirausahawan II suka melakukan hal bersifat coba-coba,

seperti dalam memformulasikan bumbu krupuk agar konsumen semakin menyukai produk hasil produksi usahanya.

Tabel 4.2
Skor Karakteristik Wirausahawan II

No	Karakteristik Wirausahawan	<i>Mean</i>	Kriteria
1	Pengambil Risiko	4.00	Tinggi
2	Berorientasi Masa Depan	4.00	Tinggi
3	Kepemimpinan	4.00	Tinggi
4	Keorisinilan	4.00	Tinggi
5	Berorientasi Tugas Dan Hasil	4.00	Tinggi
6	Percayaan Diri	3.75	Tinggi

Sumber: Lampiran 3

Karakteristik wirausahawan kedua yang sangat sesuai pada diri wirausahawan II adalah berorientasi masa depan dengan *mean* sebesar 4,00. Menurut wirausaha II, visinya ke depan adalah menjadikan usaha ini sebagai perusahaan krupuk yang mampu bertahan dan memproduksi produk berkualitas. Beberapa upaya yang dilakukan wirausaha II untuk mencapai visi tersebut dengan menambah mesin pencetak krupuk yang diharapkan dapat mempermudah dan mendukung kemajuan usaha beberapa tahun kedepan.

Karakteristik kepemimpinan merupakan karakteristik ketiga yang dianggap sesuai pada diri wirausahawan II dengan *mean* sebesar 4,00. Menurut wirausahawan II, kepemimpinan memegang peranan penting dalam mengelola suatu usaha. Melalui kepemimpinan yang efektif, wirausahawan II dapat mengkoordinasikan dan memberi arahan kepada bawahan untuk

mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Mandor produksi merupakan bawahan dari pimpinan dan bertugas mengkoordinasikan dan mengarahkan semua aktivitas usaha meliputi produksi, penggorengan. Wirausahawan II menganggap dengan usianya sekarang tidak mampu mengelola usahanya secara penuh. Keterlibatan wirausahawan II dalam usaha meliputi administrasi, dan menetapkan kebijakan produksi serta pemasaran. Wirausahawan II memberikan tanggung jawab penuh kepada karyawan, namun tetap dikontrol agar kinerja karyawan sesuai dengan yang diharapkan. Dalam melakukan pengontrolan, setiap pagi wirausahawan II mengecek langsung kondisi kebersihan dan peralatan usaha.

Wirausahawan II memiliki tipe kepemimpinan administratif, yaitu pemimpin yang mampu menyelenggarakan tugas-tugas administrasi secara efektif sehingga dapat dibangun sistem administrasi dan birokrasi yang efisien. Tugas-tugas administrasi dilakukan oleh wirausahawan II secara efektif dengan selalu mencatat aliran kas perusahaan sebagai laporan. Setiap pengeluaran dan pemasukan yang diterima tidak pernah luput dari pencatatan. Dengan adanya laporan ini, wirausahawan II dapat mengontrol usahanya dan dapat melakukan efisiensi biaya sehingga dapat menekan biaya harga proses produksi.

Karakteristik wirausahawan keempat adalah keorisinilan dikategorikan tinggi dengan nilai *mean* sebesar 4,00. Karakteristik keorisinilan wirausahawan II yang tinggi ditunjukkan melalui sikap selalu ingin menghasilkan produk yang memiliki nilai lebih seperti (membuat krupuk

berukuran besar dan sedang) sesuai keinginan konsumen, serta menghasilkan gagasan baru yang bersumber dari diri sendiri (memformulasikan bumbu krupuk agar semakin enak). Wirausahawan II selalu berupaya menghasilkan produk yang berbeda, artinya membuat produk memiliki keistimewaan yaitu produk tanpa bahan kimia serta kemasan yang dibuat menarik.

Karakteristik wirausaha yang memiliki nilai *mean* tinggi yang merupakan karakteristik wirausahawan kelima adalah berorientasi tugas dan hasil dengan nilai 4,00. Orientasi tugas dan hasil yang tinggi ditunjukkan oleh wirausahawan II dengan berupaya untuk menambah kapasitas produksi untuk memenuhi kemungkinan meningkatnya penjualan. Langkah pertama yang dilakukan oleh wirausahawan II untuk mencapai hasil tersebut dengan memperluas pangsa pasar. Untuk saat ini, produk yang dijual berupa krupuk mentah (krecek) dan krupuk matang. Daerah pemasaran ada di sekitar Pare termasuk di desa terpencil. Wirausahawan II sering meningkatkan kapasitas produksi dengan kerja lembur bagi karyawan saat hari libur kerja untuk memenuhi permintaan. Menurut wirausahawan II, pangsa pasar krupuk masih sangat besar dan dirinya yakin akan mampu berupaya mencapai target yang telah ditetapkan tersebut.

Karakteristik wirausaha keenam yang dianggap sesuai pada diri wirausahawan II adalah kepercayaan diri dengan *mean* sebesar 3,75. Kepercayaan diri wirausahawan II yang tinggi dalam menjalankan usaha pembuatan krupuk karena dirinya sudah cukup lama menjalankan bisnis ini.

Menurutnya, usaha harus tetap berjalan walaupun masalah penjualan yang terkadang menurun tidak seperti sebelum tahun 2004. Dengan pengalaman yang dimiliki, wirausahawan II merasa dirinya tidak banyak bergantung pada orang lain. Wirausahawan II lebih menyukai menerapkan pengalaman yang dimiliki dalam menjalankan usaha pembuatan krupuk.

4.1.2.3 Karakteristik Wirausahawan III

Wirausahawan III adalah bapak Mohammad Yusuf Aziz sebagai pemilik usaha kripik pisang dengan merk dagang “Byar Kelud”. Hasil perhitungan nilai rata-rata (*mean*) skor yang diberikan oleh wirausahawan III terhadap variabel karakteristik wirausahawan dapat dilihat pada tabel 4.3. Karakteristik wirausaha yang paling sesuai pada diri wirausahawan III adalah orientasi tugas dan hasil dengan *mean* sebesar 4,50 sehingga dikategorikan sangat tinggi. Karakteristik berorientasi tugas dan hasil yang tinggi ditunjukkan oleh wirausahawan III dengan berupaya untuk mempertahankan dan meningkatkan produktivitas produksi produk secara kontinyu. Selain itu pemrosesan secara selektif atas produk diharapkan dapat memberikan hasil yang terbaik untuk usaha ini. Saat ini wirausahawan III mampu melakukan produksi kripik pisang sebanyak 4-5 ton setiap dengan masa produksi 2 (dua) bulan. Produk yang dihasilkan diklasifikasikan menjadi produk gride A dan gride B. Produk gride A untuk diekspor dan sebagian dijual di pasar lokal, sedangkan produk gride B hanya dijual di

pasar lokal. Kapasitas produksi kripik pisang ini tergolong tinggi bagi usaha pembuatan kripik pisang di Kecamatan Pare.

Tabel 4.3
Skor Karakteristik Wirausahawan III

No	Karakteristik Wirausahawan	Mean	Kriteria
1	Berorientasi tugas dan hasil	4.50	Sangat tinggi
2	Pengambil risiko	4.20	Tinggi
3	Percaya diri	4.14	Tinggi
4	Kepemimpinan	3,87	Tinggi
5	Berorientasi masa depan	3,75	Tinggi
6	Keorisinilan	3,57	Tinggi

Sumber: Lampiran 3

Berdasarkan motif dalam menjalankan usaha produksi kripik pisang ini, wirausahawan III memiliki motif kebutuhan akan prestasi. Motif berprestasi ditunjukkan oleh wirausahawan III dengan selalu mempertahankan kualitas kripik pisang. Menurut wirausahawan III, kripik pisang yang menjadi produk hasil olahannya memiliki rasa yang enak, tahan sampai dengan 3 bulan serta tanpa bahan pengawet. Selain itu, wirausahawan III selalu berupaya meningkatkan produksi karena produksi yang telah dicapai sekarang belum dapat memenuhi permintaan konsumen pasar lokal.

Karakteristik wirausahawan ketiga yang sesuai dengan diri wirausahawan III adalah percaya diri dengan *mean* sebesar 4,14 dan dikategorikan tinggi. Kepercayaan diri wirausahawan III yang tinggi ditunjukkan dengan prinsip bahwa dengan berusaha, memaksimalkan kemampuan serta keyakinan kepada Tuhan maka segala sesuatu pasti ada

jalan penyelesaiannya. Menurut Wirausahawan III, dalam menjalankan usaha secara langsung terlibat dalam operasional sampai dengan pemasaran.

Karakteristik wirausahawan keempat yang sesuai dengan diri wirausahawan III adalah adalah kepemimpinan dengan *mean* sebesar 3,87 sehingga dapat dikategorikan tinggi. wirausahawan III menganggap kepemimpinan merupakan karakteristik yang penting untuk menciptakan kondisi kerja yang kondusif sehingga kinerja karyawan meningkat. Kinerja karyawan yang meningkat akan mempercepat pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Jika terdapat karyawan yang menyalahi prosedur kerja, wirausahawan III akan mengklarifikasi permasalahan tersebut untuk membuat kebijakan terhadap karyawan itu..

Tipe kepemimpinan yang diterapkan oleh wirausahawan III adalah tipe demokratis. Wirausahawan III menganggap karyawan sebagai teman, sehingga dirinya tidak merasa ingin tampil berbeda dengan karyawan. Setiap karyawan diberi tanggung jawab penuh untuk melaksanakan pekerjaannya sesuai dengan kemampuan yang dimiliki. Untuk berhubungan dengan karyawan, wirausahawan III selalu menyempatkan waktu setiap waktu luang dalam bekerja untuk berkomunikasi dengan karyawan. Setiap karyawan diberi kebebasan untuk menyampaikan keluhan, saran, dan pendapat terhadap diri wirausahawan III maupun usaha yang berjalan. Dalam mengambil keputusan, wirausahawan III melibatkan karyawan untuk menyampaikan masukan.

Pengambil risiko merupakan karakteristik wirausahawan kedua yang dianggap sesuai pada diri wirausahawan III dengan *mean* sebesar 4,20 sehingga dapat dikategorikan tinggi. Keberanian terhadap risiko ditunjukkan oleh wirausahawan dengan berani membuka usaha produksi kripik pisang dengan struktur modal swadana. Modal swadana terdiri dari Rp 50.000.000 modal pemilik dan Rp 30.000.000 modal pinjaman. Modal ini digunakan untuk mendirikan tempat produksi dan fasilitas pendukung, serta membeli peralatan.

Keberanian wirausahawan III untuk membuka usaha produksi kripik pisang karena kripik pisang memiliki pangsa pasar yang sangat terbuka dan persaingan usaha rendah. Resiko yang dialami adalah bahan baku, bahan baku diperoleh dari Trenggalek dan Lumajang. Selain risiko bahan baku, wirausahawan III juga menghadapi risiko kenaikan harga bahan baku, jika harga bahan baku meningkat dan berlangsung lama tanpa disertai kenaikan harga pokok produk akan mengakibatkan penurunan profit usaha dan menimbulkan kerugian.

Berorientasi masa depan merupakan karakteristik wirausahawan kelima yang dianggap sesuai pada diri wirausahawan dengan *mean* sebesar 3,75 dan dikategorikan tinggi. Orientasi masa depan wirausahawan III yang tinggi ditunjukkan dengan visinya ingin mengembangkan sentra bisnis berbasis pisang.

Untuk mencapai visi tersebut, ditempuh melalui peningkatan kualitas dan produksi serta diversifikasi produk berbahan dasar pisang. Peningkatan

kualitas sangat diperlukan untuk menarik lebih banyak konsumen sehingga permintaan pasar akan meningkat. Saat ini, kripik pisang dipasaran lokal dijual melalui agen di beberapa daerah seperti Malang, Kediri dan sekitarnya serta. Sedangkan untuk produk ekspor dijual ke timur tengah. wirausahawan III berharap produknya dapat menjadi leader di pasar lokal dan nasional.

Karakteristik keorisinilan wirausahawan III termasuk kategori tinggi dengan *mean* sebesar 3,57. Karakteristik keorisinilan wirausahawan III termasuk tinggi karena wirausahawan III berusaha memberikan nilai lebih dari produk yang dihasilkan. Wirausahawan 3 ingin menjadi pelopor atas produk dalam bisnis yang sedang dijalaninya. Wirausahawan menganggap dirinya mudah menghasilkan gagasan yang bersumber dari diri sendiri dengan disertai gagasan yang telah dikemukakan orang sebelumnya. Seperti dalam kegiatan produksi, menurut wirausahawan III pengalaman usaha dari bermitra tetap diterapkan dalam usahanya sekarang.

4.1.2.4 Karakteristik Wirausahawan IV

Wirausahawan IV dalam penelitian ini adalah bapak Bambang Soemadji Heru Suprpto sebagai pemilik usaha sambel pecel dengan nama badan usaha CV. Sahabat. Merk dagang produk adalah “Bagindo”. Hasil perhitungan nilai rata-rata (*mean*) skor yang diberikan oleh wirausahawan IV terhadap variabel karakteristik wirausahawan dapat dilihat pada tabel 4.4. Karakteristik berorientasi tugas dan hasil wirausahawan IV tergolong tinggi dengan *mean* sebesar 4,00. Karakteristik berorientasi tugas dan hasil yang

tinggi ditunjukkan oleh wirausahawan IV. Orientasi tugas dan hasil yang tinggi ditunjukkan wirausahawan IV dengan berupaya untuk menambah jumlah modal usaha pada beberapa tahun kedepan sehingga diharapkan pangsa pasar bisa bertambah. Wirausahawan selalu mencari kesempatan-kesempatan yang dapat mendatangkan keuntungan seperti dengan mengadakan survey harga bahan baku untuk menekan harga pokok produk seminimal mungkin.

Tabel 4.4
Skor Karakteristik Wirausahawan IV

No	Karakteristik Wirausahawan	Mean	Kriteria
1	Berorientasi tugas dan hasil	4.00	Tinggi
2	Pengambil risiko	4.00	Tinggi
3	Berorientasi masa depan	4.00	Tinggi
4	Keorisinilan	4.00	Tinggi
5	Kepemimpinan	3,87	Tinggi
6	Percaya Diri	3.85	Tinggi

Sumber: Lampiran 3

Motivasi wirausahawan IV dalam menjalankan bisnis sambel pecel adalah motif berprestasi, yaitu bertujuan untuk menghasilkan keuntungan. Wirausahawan IV selalu berupaya untuk meningkatkan produksi, kualitas dan pemasaran. Hal ini ditunjukkan dengan memanfaatkan peluang meningkatnya permintaan produk menjelang lebaran sampai tahun baru sebesar 3 (tiga) kali lipat. Wirausahawan IV berusaha untuk memperbaiki dan mengembangkan usaha pembuatan sambel pecel ini. Saat ini, usaha yang telah didirikan sedang diupayakan untuk penambahan modal.

Karakteristik ketiga yang dianggap sesuai pada diri wirausahawan IV adalah keorisinilan yang memiliki *mean* sebesar 4.00 sehingga dapat dikategorikan tinggi. Bentuk keorisinilan wirausahawan IV ditunjukkan dengan menghasilkan produk yang berbeda dengan produk lain dalam kemasan maupun rasa. Dengan demikian wirausahawan IV memperoleh kepercayaan dari pelanggan atas produk yang dihasilkannya yaitu dalam rasa, kualitas dan kemasan yang beragam. Berdasarkan berat produk pengemasan terdiri dari tiga jenis yaitu 0,5 kg, 0,7 kg dan 1 kg.

Karakteristik wirausaha ketiga yang dianggap sesuai pada diri wirausahawan IV adalah keberanian terhadap risiko dengan *mean* sebesar 4,00 (tinggi). Karakteristik keberanian terhadap risiko wirausahawan IV yang tinggi ditunjukkan dengan berani memulai usaha pembuatan sambel pecel pada tahun 1998. Pada waktu itu belum banyak yang membuat sambel pecel di Kecamatan Pare yang memiliki kapasitas produksi besar mencapai 2 (dua) ton per hari dan memiliki daerah pemasaran di pasar domestik meliputi Yogyakarta, Jakarta dan seluruh Jawa Timur. Walaupun dengan pangsa pasar yang masih sedikit dengan, kegigihan dan disiplin keras yang diterapkan oleh wirausahawan IV berhasil menjaga keberlangsungan usaha hingga saat ini.

Karakteristik wirausaha keempat yang dianggap sesuai pada diri wirausahawan IV adalah karakteristik berorientasi masa depan dengan *mean* sebesar 4,00 sehingga dapat dikategorikan tinggi. Karakteristik berorientasi masa depan yang tinggi ditunjukkan oleh wirausahawan IV melalui visinya

yaitu menjadi perusahaan penghasil produk berkualitas dan memperluas pangsa pasar samapi ke wilayah seluruh indonesia.

Untuk mencapai visi tersebut, wirausahawan IV berupaya untuk selalu menghasilkan produk berkualitas dan meluaskan. Namun, untuk saat ini wirausahawan IV hanya mampu memasarkan sambel pecel pada sejumlah daerah di Jakarta, Yogyakarta, seluruh Jawa Timur dan beberapa daerah lainnya di luar pulau Jawa seperti pulau Kalimantan dan ekspor masih di satu negara yaitu ke Singapura. Walaupun sampai saat ini visinya belum tercapai, wirausahawan IV tetap berkeyakinan bahwa visinya akan tercapai suatu saat nanti.

Kepemimpinan merupakan karakteristik kelima yang sesuai pada diri wirausahawan IV dengan *mean* sebesar 3,87 sehingga dapat dikategorikan sangat tinggi. Saat ini wirausahawan selain menjadi komisaris di perusahaan sambel pecel, wirausahawan juga menjadi komisaris di Koperwan, Kopermas serta BPR Agro Cipta. Wirausahawan merasa bahwa dirinya mudah menghasilkan gagasan-gagasan demi kemajuan usaha. Wirausahawan merupakan pengusaha yang ahli di bidangnya dan berpandangan luas. Memiliki semangat untuk maju, pengabdian dan kesetiaan tinggi, serta kreatif dan penuh inisiatif. Kreatif dan inovatif wirausahawan IV ditunjukkan dalam kemampuan memberikan ide bagi usaha yang sedang dijalankan, yang utama adalah berkaitan dengan produksi.

Tipe kepemimpinan yang diterapkan oleh wirausahawan IV adalah tipe otokratis. Wirausahawan memimpin berdasarkan pada kekuatan yang harus dipatuhi. Dalam mengambil keputusan, wirausahawan IV tidak melibatkan karyawan untuk menyampaikan masukan. Keputusan yang diambil berdasarkan pada prinsip yang teguh.

Kepercayaan diri merupakan karakteristik keenam yang dianggap sesuai oleh wirausahawan IV adalah variabel kepercayaan diri dengan mean 3,85. Kepercayaan diri wirausahawan IV yang tinggi dalam menjalankan usaha pembuatan sambel pecel dikarenakan wirausahawan IV memiliki tanggung jawab dan keyakinan agama yang tinggi. Tanggung jawab wirausahawan IV terlihat dari sikap selalu berusaha menyelesaikan pekerjaan yang dihadapi. Setiap karyawan diberi tanggung jawab untuk menyelesaikan tugasnya masing-masing. Sikap otokratis membuat karyawan bekerja dengan disiplin yang tinggi.

Wirausahawan IV menyadari bahwa setiap manusia harus berusaha semaksimal mungkin, walaupun hasilnya tergantung kehendak Tuhan. Keyakinan itulah yang membuat wirausahawan IV berani membuka usaha pembuatan sambel pecel pada tahun 1998. Wirausahawan IV menyadari bahwa pekerjaan yang dikerjakan dengan sungguh-sungguh akan memberi hasil yang baik. Terbukti hingga sekarang wirausahawan IV berhasil mengembangkan usaha hingga menjadi salah satu usaha pembuatan sambel pecel dengan kapasitas produksi terbesar di Kecamatan Pare.

4.1.2.5 Karakteristik Wirausahawan V

Wirausahawan kelima adalah bapak Sentot Rachmadi sebagai pemilik perusahaan roti dengan merk “Bintang Bakery “. Hasil perhitungan nilai rata-rata (mean) skor yang diberikan oleh wirausahawan V terhadap variabel karakteristik wirausahawan dapat dilihat pada tabel 4.5.

Karakteristik berorientasi masa depan wirausahawan V tinggi dengan *mean* sebesar 3,75. Wirausahawan V memiliki visi meningkatkan kualitas sumberdaya alam dan manusia serta meningkatkan kesejahteraan karyawan disertai kemajuan teknologi. Untuk mencapai target tersebut, wirausahawan V telah melakukan berbagai upaya untuk meningkatkan daya dukung produksi. Langkah pertama dengan meningkatkan pengadaan daya dukung berupa pengadaan *packaging meshine* dan *processing meshine*.

Karakteristik kepemimpinan merupakan karakteristik kedua yang dianggap sesuai pada diri wirausahawan V dengan *mean* sebesar 3,50. Menurut wirausahawan V, kepemimpinan memegang peranan penting dalam mengelola suatu usaha. Melalui kepemimpinan yang efektif, wirausahawan V dapat mengkoordinasikan dan memberi arahan kepada bawahan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Mandor produksi merupakan bawahan dari pimpinan dan bertugas mengkoordinasikan dan mengarahkan semua aktivitas usaha meliputi produksi.

Berdasarkan tipe kepemimpinan, wirausahawan V memiliki tipe kepemimpinan demokratis. Wirausahawan V selalu menyempatkan waktu setiap hari baik secara formal maupun informal untuk berkomunikasi dengan

karyawan. Setiap karyawan diberi kebebasan untuk memberikan kritik dan saran yang bersifat membangun serta menyampaikan pendapat terhadap keputusan perusahaan. Wirausahawan V menetapkan apresiasi dan hukuman bagi karyawan. Apresiasi dalam bentuk bonus diberikan kepada karyawan apabila perusahaan berhasil mencapai keberhasilan yang melampaui target. Sedangkan hukuman diberikan apabila karyawan melakukan kesalahan. Bentuk hukuman yang diberikan berupa peringatan untuk pelanggaran ringan serta pemecatan untuk pelanggaran berat seperti pencurian.

Untuk saat ini, wirausahawan V telah memiliki pangsa pasar ke daerah Tulungagung, Bojonegoro, Lamongan, Trenggalek, Jombang, Malang, Ponorogo, Madiun, Kediri dan sekitarnya.

Tabel 4.5
Skor Karakteristik Wirausahawan V

No	Karakteristik Wirausahawan	Mean	Kriteria
1	Berorientasi masa depan	3.75	Tinggi
2	Kepemimpinan	3.50	Tinggi
3	Keorisinilan	3.42	Tinggi
4	Pengambil resiko	3.20	Sedang
5	Percaya diri	3.00	Sedang
6	Berorientasi tugas dan hasil	3.00	Sedang

Sumber : Lampiran 3

Karakteristik keorisinilan wirausahawan V dapat dikategorikan tinggi dengan *mean* sebesar 3,42. Wirausahawan V melakukan beberapa inovasi pada produknya. Bentuk inovasi yang dilakukan oleh wirausahawan V ada pada macam rasa roti dan jenis yang beragam serta mengemas produk

berdasarkan rasa dan bentuk yang berbeda. Pada kemasan tercantum nama perusahaan, komposisi dan ijin produk dari departemen kesehatan.

Karakteristik keberanian terhadap risiko wirausahawan V juga sedang dengan *mean* sebesar 3,20. Keberanian terhadap risiko ditunjukkan wirausahawan V dengan berani menginvestasikan dana untuk membuka usaha ini. Pada tahun 2000, usaha terus mengalami peningkatan mulai dari kapasitas produksi, mesin, peralatan serta jumlah tenaga kerja .

Karakteristik kepercayaan diri wirausahawan V termasuk kategori sedang dengan *mean* sebesar 3,00. Wirausahawan V merasa bahwa dirinya masih banyak bergantung pada orang lain. Menurut wirausahawan V dalam menjalankan usaha pembuatan roti masih sangat bergantung pada orang lain, seperti karyawan. Dalam menjalankan usaha pembuatan roti ini, wirausahawan V terlibat langsung dalam kegiatan operasional.

Karakteristik berorientasi tugas dan hasil wirausahawan V memiliki *mean* sebesar 3.00 termasuk kategori sedang. Hasil ini dikarenakan wirausahawan V tidak terlalu berorientasi profit. Motivasi utama wirausahawan V dalam menjalankan usaha pembuatan roti adalah kebutuhan akan berhubungan dengan orang lain. Menurut wirausahawan V, saat ini merupakan waktu yang tepat untuk memberikan manfaat sebanyak-banyaknya kepada orang lain. Dengan adanya perusahaan roti, wirausahawan V dapat memperkerjakan masyarakat sekitar sehingga kesejahteraan masyarakat sekitar akan bertambah. Selain itu, dengan adanya

perusahaan roti dapat lebih memperkenalkan roti yang terus menjadi kebutuhan masyarakat.

4.1.2.6 Karakteristik Wirausahawan VI

Wirausahawan ke enam adalah bapak Wiyono sebagai pengusaha kripik emping. Hasil perhitungan nilai rata-rata (mean) skor yang diberikan oleh wirausahawan VI terhadap variabel karakteristik wirausahawan dapat dilihat pada tabel 4.6 Berorientasi masa depan merupakan karakteristik wirausaha pertama yang dianggap sesuai pada diri wirausahawan VI dengan *mean* sebesar 4.00 dan dikategorikan tinggi. Orientasi masa depan wirausahawan VI yang tinggi ditunjukkan dengan visinya ingin menjadikan sebagai pusat pembuatan emping dan menjadi lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Untuk mencapai visi tersebut, ditempuh melalui peningkatan kualitas, pasar, dan produksi. Peningkatan kualitas sangat diperlukan untuk menarik lebih banyak konsumen sehingga permintaan pasar akan meningkat. Saat ini, emping dipasarkan di sejumlah agen di beberapa daerah seperti di wilayah Kediri dan sekitarnya. wirausahawan VI berharap usaha emping yang dikelolanya dapat berjalan secara optimal.

Karakteristik wirausaha kedua yang dianggap sesuai pada diri wirausahawan VI dalam menjalankan usaha kripik emping adalah berorientasi tugas dan hasil dengan *mean* sebesar 4,00 sehingga dapat dikategorikan tinggi. Orientasi tugas dan hasil yang tinggi dikarenakan wirausahawan VI harus selalu menjaga kualitas produk untuk memenuhi

permintaan dari konsumen. Setiap pekan wirausahawan VI harus memenuhi permintaan kripik emping dari konsumen, dengan rincian sebanyak 300 kilogram.

Berdasarkan motivasi menjalankan usaha emping belinjo, wirausahawan VI memiliki motif kebutuhan akan prestasi. Motif ini ditunjukkan oleh wirausahawan VI dengan selalu menjaga kualitas emping yang diproduksinya. Oleh karena itu, wirausahawan VI menetapkan beberapa langkah strategis untuk meningkatkan hasil. Usaha ini dilakukan dengan memberikan bonus bagi karyawan yang mampu mencetak emping dengan baik. Dengan adanya bonus ini diharapkan karyawan termotivasi untuk menciptakan emping yang berkualitas baik.

Tabel 4.6
Skor Karakteristik Wirausahawan VI

No	Karakteristik Wirausahawan	<i>Mean</i>	Kriteria
1	Berorientasi masa depan	4.00	Tinggi
2	Berorientasi tugas dan hasil	4.00	Tinggi
3	Percaya diri	3.86	Tinggi
4	Pengambil resiko	3.80	Tinggi
5	Kepemimpinan	3.13	Sedang
6	Keorisinilan	2.52	Rendah

Sumber : Lampiran 3

Karakteristik wirausahawan yang ke tiga adalah karakteristik percaya diri dengan *mean* sebesar 3.86. Menurut wirausahawan VI, melihat perkembangan kegiatan pembuatan emping di daerah asalnya maka pengusaha memiliki keyakinan bahwa dirinya mampu mengembangkan usaha pembuatan emping di Kecamatan Pare. Potensi pasar emping masih besar walaupun tingkat persaingan rendah menambah keyakinan dirinya untuk menjalankan usaha pembuatan kripik emping.

Karakteristik keberanian terhadap risiko wirausahawan VI tergolong tinggi dengan *mean* sebesar 3,80. Menurut wirausahawan VI, usaha pembuatan emping di Kecamatan Pare merupakan salah satu unit usaha unggulan daerah. Pada awal berdirinya sampai pada awal perkembangan usaha, pemilik modal menginvestasikan dana sebesar Rp 50.000.000 yang digunakan untuk pembelian peralatan. Keberanian terhadap risiko ditunjukkan oleh wirausahawan VI dengan berani menjadi pengelola usaha ini. Sebagai pengelola utama, wirausahawan VI memiliki kewajiban untuk menjaga konsistensi usaha dan mengembangkan usaha lebih besar lagi sehingga modal yang telah dikeluarkan tidak sia-sia.

Karakteristik wirausaha kelima yang dinilai sesuai pada diri wirausahawan VI dalam menjalankan usaha pembuatan emping adalah kepemimpinan dengan *mean* sebesar 3,13 sehingga termasuk kategori sedang. Karakteristik kepemimpinan ditunjukkan oleh wirausahawan VI dengan memberikan tanggung jawab penuh kepada karyawan, namun tetap dikontrol. Wirausahawan VI menganggap karyawan sebagai mitra kerja

sehingga tanggung jawab yang diberikan merupakan bentuk bimbingan agar karyawan memiliki tanggung jawab dan kemandirian. Walaupun bertindak sebagai atasan, wirausahawan VI merasa tidak terlalu ingin tampil berbeda dibandingkan karyawan. Oleh karena itu, wirausahawan VI tidak menciptakan jarak dengan karyawan sehingga karyawan dapat melakukan komunikasi dua arah untuk menyampaikan saran, pendapat, maupun kritik terhadap dirinya maupun usaha. Masukan dari karyawan bawah akan dipertimbangkan sebagai sarant. Berdasarkan sifat kepemimpinan yang dimiliki oleh wirausahawan VI, tipe kepemimpinan yang diterapkan oleh wirausahawan VI adalah tipe demokratis.

Karakteristik keorisinilan memiliki *mean* sebesar 2.52 sehingga dapat dikategorikan rendah. Wirausahawan VI tidak melakukan inovasi pada produknya. Kreatifitas produksi emping terletak pada kemampuan membuat emping dengan permukaan yang menarik sehingga dapat memenuhi peluang permintaan dari konsumen. Emping belinjo dijual dalam kondisi mentah dengan kemasan plastik. Tidak ada perbedaan yang menonjol dari produk emping maka wirausahawan yang memproduksi emping tanpa rasa hanya dapat membedakan penampilan emping dari permukaannya saja tanpa ada inovasi lainnya.

4.2. Analisis Data dan Pembahasan

4.2.1 Analisis Data

4.2.1.1 Karakteristik Percaya Diri

Kepercayaan diri wirausahawan timbul karena wirausahawan memiliki beberapa indikator dalam variabel karakteristik kepercayaan diri. Berdasarkan (Tabel 4.7) Indikator karakteristik kepercayaan diri yang memiliki skor tertinggi adalah keyakinan agama (segala sesuatu pasti ada jalan penyelesaiannya) dengan mean tinggi sebesar 4,33 . Menurut wirausahawan, keyakinan agama merupakan salah satu sikap yang penting dimiliki oleh seorang wirausaha. Keberhasilan seorang wirausahawan selain ditentukan oleh kerja kerasnya, juga sangat ditentukan oleh Kehendak Tuhan Yang Maha Esa. Dengan keyakinan ini, wirausahawan memiliki kepercayaan diri bahwa apa yang dilakukannya akan diberikan balasan oleh Tuhan Yang Maha Esa. Dan setiap permasalahan diyakini akan ada jalan penyelesaiannya.

Wirausahawan I menyakini bahwa setiap masalah yang dihadapi akan mempunyai penyelesaian. Wirausahawan III meyakini bahwa permasalahan akan selesai jika ada kemauan dan kepandaian dalam menyelesaikannya.

Indikator kepercayaan diri kedua yang sesuai dengan diri wirausahawan adalah indikator objektif dan kritis serta bertanggungjawab dengan mean tinggi sebesar 3,83, artinya wirausahawan menilai sesuatu secara apa adanya. Sehingga apabila suatu produk memiliki kualitas yang jelek, wirausahawan tidak akan menjualnya kepada konsumen. Wirausahawan selalu menjaga kepercayaan konsumen, sehingga wirausahawan akan selalu berupaya untuk mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk yang dijualnya.

Tabel 4.7
Karakteristik Percaya Diri

No	Pernyataan	Skor					Mean
		1	2	3	4	5	
1	Merasa tidak banyak bergantung pada orang lain.	2	-	-	4	-	3,00
2	Akan menyelesaikan pekerjaan saya sampai selesai sebelum memulai pekerjaan baru.	-	-	1	5	-	3,83
3	Menilai sesuatu cenderung obyektif.	-	-	1	5	-	3,83
4	Tidak melibatkan emosi jika menghadapi suatu permasalahan.	-	-	3	3	-	3,50
5	Terbiasa untuk tampil dan berbicara di depan khalayak ramai.	-	-	1	5	-	3,83
6	Segala sesuatu pasti ada jalan penyelesaiannya.	-	-	-	4	2	4,33
7	Yakin bahwa setiap keputusan yang saya pilih akan memberikan hasil yang terbaik, walaupun hasilnya belum pasti.	-	1	-	5	-	3,67
Mean							3,71

Sumber : Lampiran 3

Indikator kepercayaan diri ketiga yang sesuai dengan wirausahawan adalah tidak melibatkan emosi jika menghadapi suatu permasalahan dengan mean sebesar 3,50. Wirausahawan III mencari kejelasan permasalahan jika ada karyawan yang tidak menaati prosedur kerja kemudian memberikan kebijakan atas tindakan karyawan yang melanggar prosedur itu. Apabila karyawan tidak bisa diberi peringatan atas kesalahannya sampai dengan 3(tiga) kali maka karyawan tersebut diberhentikan dari pekerjaannya dan ini seperti yang dilakukan oleh wirausahawan I,II dan V.

Indikator karakteristik kepercayaan diri yang tidak sesuai pada diri wirausahawan adalah tidak banyak bergantung pada orang lain dengan mean sedang sebesar 3,00. Wirausahawan merasa bahwa mereka masih memerlukan bantuan orang lain dalam menjalankan usahanya. Bentuk ketergantungan wirausahawan kepada orang lain seperti dalam penyediaan modal, memasarkan produk melalui agen, dan pengelolaan usaha oleh karyawan.

Wirausahawan V merasa dirinya bergantung kepada orang lain dalam pelaksanaan proses produksi. Wirausahawan VI memerlukan modal dari pihak lain untuk mendukung usahanya.

4.2.1.2 Karakteristik Berorientasi Tugas Dan Hasil

Indikator melakukan pekerjaan secara rinci dan terencana memiliki skor tertinggi dari karakteristik berorientasi tugas dan hasil dengan mean sangat tinggi sebesar 4,17. Wirausahawan 1 melakukan pekerjaan secara terencana dan terinci agar proses produksi berjalan dengan benar dan tepat.

Indikator dari karakteristik berorientasi tugas dan hasil kedua adalah selalu mencari kesempatan-kesempatan yang dapat mendatangkan keuntungan yang mempunyai mean tinggi sebesar 3,83. Wirausahawan IV melakukan survey harga produk agar mendapatkan harga serendah mungkin sehingga dapat menekan biaya produksi. Wirausahawan III melakukan efisiensi proses produksi ketika harga bahan baku mengalami kenaikan.

Efisiensi dilakukan sehingga disaat ada kenaikan harga disisi lain ada penekanan agar tetap seimbang.

Kebutuhan akan prestasi dan kekuasaan menempati posisi ketiga sebagai indikator karakteristik berorientasi tugas dan hasil yang sesuai pada diri wirausahawan dengan mean 3,67. Artinya, motif akan prestasi dan kekuasaan juga dibutuhkan oleh wirausahawan. Penjelasan di atas dapat diketahui berdasarkan Tabel 4.8 . Motif berprestasi akan mendorong wirausahawan untuk menciptakan produk yang lebih baik dalam hal kualitas maupun kuantitas. Motif kekuasaan yang dibutuhkan oleh wirausahawan cenderung berupa hasrat untuk mempengaruhi orang lain, terutama konsumen sehingga mereka bersedia membeli produk yang dijualnya. Seperti yang dilakukan oleh wirausahawan VI yaitu meyakinkan calon pembeli atau pelanggan atas kualitas produknya sehingga konsumen memiliki penilaian atas produknya. Demikian juga dengan wirausahawan III yaitu dengan meyakinkan mitra usahanya atas kualitas, rasa dan kontinuitas produknya.

Hasil ini dikarenakan wirausahawan menganggap ketekunan dan ketabahan serta bekerja keras diperlukan ketika awal berdirinya usaha untuk menciptakan posisi usaha yang mantap, terutama untuk menciptakan pelanggan dan citra produk serta mitra usaha.

Tabel 4.8
Karakteristik Berorientasi Tugas Dan Hasil

No	Pernyataan	Skor					Mean
		1	2	3	4	5	
1	Selalu melaksanakan usaha yang berpotensi menghasilkan keuntungan besar secara finansial.	-	1	1	3	1	3,67
2	Merasa bahwa uang hanyalah simbol prestasi karena motivasi saya adalah “prestasi”.	-	1	-	5	-	3,67
3	Selalu mencari kesempatan-kesempatan yang dapat mendatangkan keuntungan.	-	-	2	3	1	3,83
4	Terbiasa bekerja secara terperinci dan terencana.	-	-	-	5	1	4,17
Mean							3,84

Sumber : Lampiran 3

4.2.1.3 Karakteristik Pengambil Resiko

Di antara kelima indikator karakteristik keberanian terhadap risiko (Tabel 4.9), kemampuan menilai sesuatu risiko secara realistik memiliki mean tertinggi sebesar 4,17, keberanian menghadapi risiko memiliki mean 4,00, diikuti kemampuan mencari peluang dan memperoleh keuntungan dengan mean 3,83, pertimbangan terhadap risiko dengan mean 3,50 Sedangkan variabel menyukai tantangan memiliki mean terendah sebesar 3,00.

Tabel 4.9
Karakteristik Pengambil Resiko

No	Pernyataan	Skor					Mean
		1	2	3	4	5	
1	Menyukai olahraga yang penuh tantangan, seperti beladiri, panjat tebing, mendaki gunung, arung jeram.	1	-	2	2	1	3,33
2	Orang yang mengambil risiko cenderung lebih maju dibandingkan dengan yang tidak.	-	1	1	4	-	3,5
3	Selalu memperhitungkan risiko dari semua keputusan yang saya ambil.	-	-	-	5	1	4,17
4	Senang mencoba cara-cara baru dalam melakukan suatu pekerjaan.	-	-	1	5	-	3,83
5	Siap menerima akibat yang kemungkinan timbul dari setiap keputusan yang saya ambil.	-	-	-	6	-	4
Mean							3,77

Sumber : Lampiran 3

Hasil ini memperlihatkan bahwa wirausahawan di Kecamatan Pare memiliki kecenderungan berani terhadap risiko (*risk taker*) dan memiliki kemampuan menilai risiko secara realistis. Kemampuan menilai risiko inilah yang membuat wirausahawan tidak terlalu menyukai tantangan, karena wirausahawan hanya akan mengambil tantangan sesuai hasil perhitungan risiko yang realistis.

Risiko finansial yang dihadapi wirausahawan adalah besarnya biaya yang diperlukan untuk memulai usaha. Modal investasi yang digunakan

wirausahawan untuk memulai usaha kripik pisang berkisar antara Rp 80.000.000 - 100.000.000. Sedangkan Rincian biaya produksi dan proyeksi pendapatan wirausahawan dapat dilihat pada lampiran 8.

Wirausahawan menyiasati besarnya biaya yang diperlukan untuk memulai usaha dengan berbagai cara, di antaranya :

- 1) Bekerjasama dengan investor, mengajukan kredit ke bank seperti yang dilakukan oleh wirausahawan IV(bapak Bambang Soemadji Heru Saputro) dan wirausahawan I (bapak Slamet Dipoyono) atau berswadana seperti yang dilakukan oleh wirausahawan III (bapak Mohammad Yusuf Aziz) atau dengan menggunakan modal pribadi yang dilakukan oleh wirausahawan II(bapak Mohammad Soedjono).
- 2) Memulai usaha dengan skala kecil, seperti yang dirintis oleh bapak Wiyono (pengusaha emping).
- 3) Mengumpulkan modal dari keuntungan yang diperoleh untuk memperbesar skala usaha.

Risiko produksi merupakan risiko yang kemungkinan terjadi selama proses pengolahan. Berdasarkan pengalaman risiko produksi yang terjadi pada usaha pembuatan produk berupa kripik, roti, emping, krupuk, sate dan sambal pecel bisa berawal dari bahan baku yang kurang berkualitas,cara pemasakan, pengadonan, pencetakan dan pengemasan produk yang salah.

Alternatif yang dipilih untuk mengurangi dan menangani risiko produksi adalah pengendalian risiko yang difokuskan pada usaha mengurangi kemungkinan munculnya risiko dan mengurangi dampak risiko.

Usaha pengendalian risiko yang dilakukan oleh wirausahawan antara lain adanya pengawasan (*quality control*) pada masing - masing fungsi produksi.

Risiko pasar menurut wirausahawan adalah risiko yang terjadi karena produk tidak laku dijual kepada konsumen. Risiko pasar terutama terjadi pada awal berdirinya usaha karena belum adanya pangsa pasar. Pada kondisi ini diperlukan keahlian wirausahawan untuk memperkenalkan produknya kepada konsumen sehingga wirausahawan memiliki pelanggan. Selain itu, wirausahawan menggunakan jasa agen untuk memasarkan produknya.

4.2.1.4 Karakteristik Kepemimpinan

Berdasarkan Tabel 4.10, menguasai bidang usaha yang dijalankan saat ini merupakan indikator kepemimpinan yang paling sesuai pada diri wirausahawan dengan skor tinggi sebesar 4,00. Pengetahuan yang mendalam tentang usaha yang sedang dijalankannya akan membantu wirausahawan sebagai pertimbangan dalam mengambil keputusan. Keahlian dan pandangan luas pengusaha kecil dan menengah di Kecamatan Pare sebagian di didasari oleh pendidikan yang tinggi seperti (bapak Mohammad Yusuf Aziz, Bambang Soemadji Heru Santoso dan bapak Sentot Rachmadi).

Beberapa pengusaha lainnya memperoleh keahlian tentang usahanya selain dari akademik juga dari pengalaman selama menjalankan usaha maupun bertukar pikiran dengan mitra usaha sejenis seperti (bapak Muhammad Soedjono, Slamet Dipoyono dan bapak Wiyono). Keahlian dan pandangan yang luas juga sangat dibutuhkan wirausahawan untuk

mengelola usaha serta menciptakan peluang pemasaran atas produk yang dihasilkan.

Tabel 4.10
Karakteristik Kepemimpinan

No	Pernyataan	Skor					Mean
		1	2	3	4	5	
1	Selalu ingin memiliki kekuasaan terhadap orang lain.	1	-	2	3	-	3,67
2	Dapat dengan mudah menjalin hubungan pertemanan dengan orang lain, walaupun baru dikenal.	-	-	-	6	-	4,00
3	Selalu ingin tampil beda dan menonjol dibandingkan dengan orang lain.	-	-	3	3	-	3,50
4	Dapat menghasilkan alternatif pemecahan masalah dengan cepat.	-	-	1	5	-	3,83
5	Selalu memulai sebelum orang lain melakukan pekerjaan terlebih dahulu.	-	-	2	4	-	3,67
6	Menguasai bidang usaha yang dijalankan saat ini.	-	-	-	6	-	4,00
7	Selalu menyempatkan waktu untuk berolahraga sekali dalam seminggu.	-	1	1	3	1	3,67
8	Dalam sebulan meminta karyawan untuk memberikan kritik, saran, dan pendapat baik terhadap diri saya maupun usaha yang berjalan.	-	-	2	3	1	3,83
Mean							3,71

Sumber : Lampiran 3

Indikator dalam kepemimpinan berikutnya yang paling sesuai pada diri wirausahawan kecil dan menengah di Kecamatan Pare adalah dapat dengan mudah menjalin hubungan pertemanan dengan orang lain dengan mean

sebesar 4,00 nilai ini dikategorikan tinggi, mudah bergaul walaupun baru dikenal, selalu ingin bergaul untuk mencari peluang. Wirausahawan III melibatkan rekan dan tetangga untuk bekerja sama atau bermitra dalam bisnis yang sedang dijalankannya.

Pada umumnya, tipe kepemimpinan wirausahawan kecil dan menengah di Kecamatan Pare adalah tipe demokratis yaitu pemimpin yang berorientasi pada manusia dan memberikan bimbingan yang efisien kepada bawahannya. Pemimpin demokratis menghargai setiap potensi individu, mau mendengar nasihat, dan mampu memanfaatkan kapasitas bawahannya.

Indikator selalu ingin tampil beda dan menonjol menurut pengusaha tidak sesuai pada diri mereka. Sifat selalu ingin tampil beda dan menonjol justru akan mengarahkan wirausahawan kepada sifat sombong dan merendahkan orang lain. Wirausahawan lebih menyukai tampil apa adanya, mau bergaul dengan karyawan, dan sederhana sehingga dapat menciptakan suasana kerja yang kondusif.

4.2.1.5 Karakteristik Keorisinilan

Indikator karakteristik keorisinilan yang dianggap paling sesuai pada diri wirausahawan adalah indikator perbedaan adalah sumber untuk menambah nilai yang lebih baik dengan *mean* sebesar 4,17 dan termasuk kategori tinggi. Menurut wirausahawan perbedaan atas produk yang dihasilkan akan memberikan keunikan tersendiri pada produk. Wirausahawan di kecamatan Pare Kabupaten Kediri banyak melakukan

inovasi atas produk dalam bisnisnya. Inovasi tersebut menciptakan perbedaan yang dapat menambah nilai produk. Wirausahawan I menjaga kualitas dari produk sate dan gule yang dihasilkannya dengan mempertahankan rasa dan penampilan sate dan gule yang telah dikenal konsumennya. Wirausahawan II mengupayakan agar produknya semakin enak dengan memformulasikan sendiri bumbu-bumbu terbaru. Wirausahawan III menciptakan produk yang memiliki keunggulan antara lain: menarik, tahan selama 3 bulan, tanpa pengawet dan renyah dengan upaya selalu melakukan peningkatan atas kualitas produk yang dihasilkan. Wirausahawan V mengadakan inovasi terhadap kemasan dan rasa atas produknya dengan membuat menu baru.

Indikator kedua dalam karakteristik keorisinilan adalah mudah menghasilkan gagasan-gagasan baru tentang usaha yang dijalankan dengan mean 3,83 termasuk kategori tinggi. Wirausahawan IV menciptakan inisiatif untuk membuat mesin-mesin baru untuk mendukung proses produksi. Wirausahawan II berinisiatif agar tercipta efisiensi dalam proses pembakaran dengan melakukan pengukuran terhadap tungku agar pemanasan bisa optimal

Indikator selalu ingin tampil berbeda, artinya keinginan untuk tampil berbeda wirausahawan lebih mengarah untuk menciptakan persepsi konsumen terhadap produk kripik, sambel pecel, roti, sate, krupuk dan emping yang dijualnya. Persepsi konsumen ini akan menentukan harga jual produk.

Tabel 4.11
Karakteristik Keorisinilan

No	Pernyataan	Skor					Mean
		1	2	3	4	5	
1	Memandang masalah dari sudut pandang yang berbeda dari kebanyakan orang.	-	-	1	5	-	3,83
2	Perbedaan adalah sumber untuk menambah nilai yang lebih baik.	-	-	-	5	1-	4,17
3	Selalu berusaha menuangkan imajinasi saya dalam pekerjaan.	-	-	1	5		3,83
4	Selalu ingin menghasilkan produk yang berbeda dengan yang ada di pasaran saat ini.	1	-	1	3	1	3,50
5	Menghasilkan gagasan-gagasan baru dengan bersumber pada gagasan-gagasan yang telah dikemukakan oleh orang lain sebelumnya.	1	-	3	2	-	3,00
6	Selalu ingin menjadi pelopor terhadap produk yang dihasilkan, baik dalam produksi maupun pemasaran.	-	-	2	4	-	3,67
7	Mudah menghasilkan gagasan-gagasan baru tentang usaha yang dijalankan.	-	-	1-	5	-	3,83
Mean							3,69

Sumber : Lampiran 3

Keberhasilan menciptakan persepsi yang baik dilakukan oleh wirausahawan III dengan menempatkan produk pada pangsa pasar kelas atas dan pangsa pasar kelas menengah kebawah sehingga mampu menjual kripik

pisang di pasar lokal dengan gride A seharga Rp 8.500 per kemasan seberat 275 kilogram. Serta harga Rp 2.500 untuk kripik gride B seberat 275 gram. Sementara wirausahawan kripik pisang di Kecamatan Pare Kabupaten Kediri yang lainnya lebih memfokuskan penjualan pada pangsa pasar kelas bawah saja.

Menghasilkan gagasan-gagasan baru dengan bersumber pada gagasan-gagasan yang telah dikemukakan oleh orang lain sebelumnya memiliki skor sedang sebesar 3,00. Wirausahawan menganggap bahwa untuk menjalankan usahanya, wirausahawan menerapkan gagasan lama dan juga gagasan baru dari dirinya sendiri. Seperti pada wirausahawan I, IV dan VI yang menilai bahwa penerapan gagasan baru terhadap produk belum tentu akan menambah keuntungan. Sedangkan pada wirausahawan II, III dan V gagasan baru sangat diperlukan untuk menciptakan inovasi serta menyesuaikan dengan tuntutan konsumen saat ini terkait dengan produk yang dihasilkan.

4.2.1.6 Karakteristik Berorientasi Masa Depan

Berdasarkan Tabel 4.12 memiliki visi, tujuan, dan misi merupakan variabel karakteristik berorientasi masa depan yang sesuai pada diri wirausahawan dengan nilai rata rata sebesar 4,00. Menurut wirausahawan, pernyataan visi, misi, dan tujuan digunakan sebagai pedoman dalam menetapkan langkah yang tepat bagi kelangsungan usaha yang dikelola.

Pada umumnya pernyataan visi, misi, dan tujuan usaha kripik pisang, krupuk, sate, kripik emping, roti dan sambel pecel tidak didokumentasikan secara tertulis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa wirausahawan tidak mempersoalkan apa yang terjadi kemarin, tetapi lebih mempersoalkan apa yang akan terjadi besok. Dengan demikian wirausahawan selalu berusaha mencapai hasil yang lebih baik setiap harinya.

Tabel 4.12
Karakteristik Berorientasi Masa Depan

No	Pernyataan	Skor					Mean
		1	2	3	4	5	
1	Menyusun tujuan usaha, baik jangka pendek, menengah, maupun panjang.	-	-	-	6	-	4,00
2	Menetapkan misi untuk mencapai visi yang telah ditetapkan.	-	-	-	6	-	4,00
3	Selalu memikirkan kelangsungan usaha pada 10 tahun yang akan datang karena lebih baik memikirkan usaha yang berjalan saat ini.	-	-	2	4	-	3,67
4	Menetapkan visi terhadap usaha yang dijalankan.	-	-	-	6	-	4,00
Mean							3,92

Sumber : Lampiran 3

Variabel berpandangan jauh ke depan, menurut wirausahawan belum sesuai dengan karakteristik diri mereka karena memiliki nilai mean terendah sebesar 3,67. Wirausahawan beranggapan bahwa fokus pada kondisi yang terjadi saat ini lebih penting daripada memikirkan kondisi usaha 10 tahun yang akan datang. Dengan fokus pada kondisi saat ini, wirausahawan secara

realistis dapat mengembangkan usaha secara bertahap sementara berharap tujuan masa depan dapat tercapai.

4.2.2 Pembahasan

Karakteristik berorientasi masa depan dianggap oleh wirausahawan kecil dan menengah di Kecamatan Pare sebagai karakteristik pertama yang diperlukan untuk menjalankan usaha. Berdasarkan nilai *mean* skor karakteristik sebesar 3,92 termasuk dalam kategori tinggi. Wirausahawan yang berorientasi ke masa depan memiliki visi, misi, dan tujuan yang jelas agar langkah-langkah yang disusun untuk mengelola usaha jelas dan dapat diwujudkan.

Berorientasi tugas dan hasil menempati posisi kedua sebagai karakteristik wirausahawan kecil dan menengah yang diperlukan dalam menjalankan usaha masing-masing wirausahawan dengan *mean* sebesar 3,84 sehingga masuk dalam kategori tinggi. Hasil ini ditunjukkan dengan kemampuan wirausahawan dalam bekerja disertai ketekunan dan ketabahan.

Berdasarkan penilaian wirausahawan di Kecamatan Pare, keberanian terhadap risiko memiliki kriteria ketiga dengan nilai *mean* sebesar 3,77 termasuk tinggi. Wirausahawan selalu memutuskan sesuatu dengan hanya mengambil tantangan sesuai perhitungan resiko yang realistis.

Kepemimpinan merupakan karakter keempat yang sesuai pada wirausahawan di Kecamatan Pare dengan *mean* 3,71. Indikator yang paling sesuai adalah keahlian wirausahawan berpandangan luas dalam usahanya

dan selalu ingin bergaul merupakan indikator kepemimpinan yang paling sesuai pada diri. Pengetahuan yang mendalam tentang usaha yang sedang dijalankannya akan membantu wirausahawan sebagai pertimbangan dalam mengambil keputusan. Keahlian dan pandangan luas pengusaha kecil dan menengah di Kecamatan Pare sebagian didasari oleh pendidikan yang tinggi. Beberapa pengusaha memperoleh keahlian tentang usahanya selain dari akademik juga dari pengalaman selama menjalankan usaha maupun bertukar pikiran dengan mitra usaha sejenis. Keahlian dan pandangan yang luas juga sangat dibutuhkan wirausahawan untuk mengelola usaha serta menciptakan peluang pemasaran atas produk yang dihasilkan. Kemampuan bersosialisasi wirausahawan dalam bekerja ditunjukkan dengan melibatkan rekan dan masyarakat untuk bermitra dan membantu dalam usahanya serta bersosialisasi terhadap konsumen.

Tabel4.13
Karakteristik Wirausahawan

No	Pernyataan	Skor	Kriteria
1	Berorientasi masa depan	3,92	Tinggi
2	Berorientasi tugas dan hasil	3,84	Tinggi
3	Pengambil risiko	3,77	Tinggi
4	Kepemimpinan	3,71	Tinggi
5	Percaya diri	3,71	Tinggi
6	Keorisinilan	3,69	Tinggi
Mean		3,86	Tinggi

Sumber : Lampiran 3

Menurut wirausahawan kecil dan menengah di Kecamatan Pare, karakteristik kepercayaan diri menempati posisi kelima dalam menjalankan usaha kecil dan menengah. Karakteristik kepercayaan diri memiliki *mean* sebesar 3,71 dan termasuk kategori tinggi. Kepercayaan diri wirausahawan terlihat dari sikap dalam menjalankan usaha yang selalu disertai dengan prinsip keyakinan beragama.

Karakteristik keorisinilan memiliki *mean* sebesar 3,69 dan termasuk kategori tinggi. Keorisinilan ditunjukkan dalam menghasilkan produk yang berbeda, artinya wirausahawan menganggap bahwa perbedaan adalah sumber dalam menambah nilai yang lebih baik. Pada umumnya wirausaha melakukan banyak inovasi atas usahanya pada produk yang dijual terutama sambel pecel, kripik pisang, roti bintang dan krupuk. Wirausahawan roti mengemas roti pada berbagai jenis kemasan sesuai dengan rasa. Pada pengusaha krupuk selalu mengadakan perubahan pada rasa produk agar semakin enak rasanya dengan memformulasikan bumbu krupuk. Inovasi wirausahawan kripik pisang adalah upaya dalam mengembangkan produk diversifikasi bahan dasar pisang. Sambel pecel memperbaiki kemasan agar semakin menarik dan terdapat bermacam kemasan menurut berat produk antara lain 0,5 kg, 0,7 kg dan 1 kg. Wirausahawan dalam bisnis sate, keorisinilan ditunjukkan dalam menghasilkan produk yang memiliki keistimewaan yang tidak pernah berubah dari sejak usaha didirikan sampai sekarang. Wirausahawan dalam bisnis emping menjaga keorisinilan dalam kreativitas produk yang berpenampilan menarik.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan tentang karakteristik wirausahawan kecil dan menengah di Kecamatan Pare Kabupaten Kediri yang telah diuraikan sebelumnya, kesimpulan yang didapat adalah:

1. Karakteristik wirausahawan yang menonjol berdasarkan tingkat kepentingannya secara berturut - turut adalah:
 - a. Berorientasi masa depan
 - b. Berorientasi tugas dan hasil
 - c. Pengambil risiko
 - d. Kepemimpinan
 - e. Kepercayaan diri
 - f. Keorisinilan
2. Karakteristik wirausahawan UKM yang paling menonjol ditinjau dari percaya diri adalah indikator keyakinan agama.
3. Karakteristik wirausahawan UKM yang paling menonjol ditinjau dari orientasi tugas dan hasil adalah indikator ketekunan dan ketabahan.
4. Karakteristik wirausahawan UKM yang paling menonjol ditinjau dari pengambil risiko adalah indikator kemampuan menilai situasi risiko secara realistis.

5. Karakteristik wirausahawan UKM yang paling menonjol ditinjau dari kepemimpinan adalah indikator selalu ingin bergaul dan keahlian dibidangnya serta berpandangan luas didasari oleh kecerdasan yang memadai.
6. Karakteristik wirausahawan UKM yang menonjol ditinjau dari keorisinilan adalah indikator memanfaatkan perbedaan sebagai sesuatu yang menambah nilai. Perbedaan merupakan sumber pembaharuan untuk menciptakan nilai.
7. Karakteristik wirausahawan UKM yang menonjol ditinjau dari orientasi masa depan adalah indikator memiliki visi dan misi.

5.2 Saran

Saran yang dapat peneliti berikan kepada wirausahawan dan pihak yang ingin memulai bisnis dalam usaha kecil dan menengah berdasarkan hasil penelitian ini adalah:

1. Pengolahan yang hati - hati terhadap produk sangat penting untuk produk yang dihasilkan oleh wirausahawan kecil dan menengah (Usaha sate dan gule kambing, krupuk, kripik pisang, sambel pecel, roti dan emping))di Kecamatan Pare kabupaten Kediri. Untuk menjaga keunggulan kualitas maka hendaknya wirausahawan memperhatikan kualitas bahan baku yang akan diolah dan selalu mengadakan perbaikan dalam proses pengolahan, pencetakan, pengemasan produk serta kebersihan lingkungan kerja. Sehingga diharapkan pada perkembangannya produk yang berkualitas tersebut akan menjadi produk unggulan daerah.
2. Peluang usaha kecil dan menengah (UKM) di Kecamatan Pare Kabupaten Kediri masih sangat besar, terlihat dari jumlah prospek permintaan pasar yang ada saat ini. Modal bukanlah hambatan untuk memulai usaha kecil dan menengah di Kecamatan

Pare Kabupaten Kediri. Sumber modal dapat berasal dari modal sendiri, kerjasama dengan investor, maupun pinjaman kepada perbankan. Oleh karena itu, bagi pihak yang ingin memulai usaha kecil dan menengah di Kecamatan Pare Kabupaten Kediri harus memiliki karakteristik berorientasi masa depan, berorientasi tugas dan hasil, pengambil resiko, kepemimpinan, kepercayaan diri dan keorisinilan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2003. *Kewirausahaan*. Ed ke-5. Bandung : CV Alfabeta
- Anoraga P. 1997. *Manajemen Bisnis*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Boediono dan Wayan Koster. 2002. *Teori Dan Aplikasi Statistika Dan Probabilitas*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.
- Danim S. 2004. *Motivasi Kepemimpinan dan Efektivitas Kelompok*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Djuaini, Achmad. 2009. “*Strategi Bisnis Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Penelitian dilaksanakan di Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri*”. (Skripsi). Surabaya: Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional.
- Ferdinand, Agusty. 2006. *Metodologi Penelitian Manajemen*. Semarang : Uniersitas Diponegoro
- Firmansyah, Thoha M. 2001. *Dinamika Usaha Kecil dan Menengah*. Jakarta : LIPI.
- Hanafi MM. 2006. *Manajemen Risiko*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Hasan, M. Iqbal *Pokok – Pokok Materi Metodologi Penelitian Dan Aplikasinya*. 2002. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Kasmir. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta : Rajawali Pers.
- Kartono K. 1991. *Pemimpin dan Kepemimpinan*. Jakarta: CV Rajawali.
- Longenecker JG *et al*. 2001. *Kewirausahaan. Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta : Salemba Empat.
- Mas’ud Machfoedz dan Mahmud Machfoedz. 2004. *Kewirausahaan Suatu Pendekatan Kontemporer*. UPP AMP YKPM
- Meredith et al . 2002. *Kewirausahaan teori dan praktek*. Jakarta : PPM
- Nawawi H dan Hadari M. 2004. *Kepemimpinan yang Efektif*. Yogyakarta: UGM Press.

- Niam muiz dan A. Budy. 2006. *Entrepreneur milenium*. Bogor : Ghalia Indonesia.
- Purwanto I. 2006. *Manajemen Strategi*. Bandung: Yrama Widya
- Riyanti BPD. 2003. *Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*. Jakarta : PT Grasindo.
- Soesarsono. 2002. *Pengantar Kewirausahaan*. Bogor: Fateta IPB.
- Subanar, Harimurti. 2001. *Manajemen Usaha Kecil*. Yogyakarta : BPFE
- Sudibyo, Dani. 2009 “*Analisis Karakteristik Wirausaha Peternak Kambing Perah Di Kabupaten Bogor Jawa Barat*”. (Skripsi). Bogor : Departemen Agribisnis, nstitut Pertanian Bogor
- Sugiyono. 2001. *Metode penelitian bisnis*.Bandung : IKAPI
- Suhardjono. 2003. *Manajemen Perkreditan Usaha Kecil Dan Menengah*. Yogyakarta.: BPFE
- Suryahadi *et al*. 2007. *Membangun usaha sukses sejak usia muda*. Jakarta : Salemba Empat
- Suryana. 2003. *Kewirausahaan. Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta : Salemba Empat.
- Sutanto A. 2002. *Kewiraswastaan*. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Tantri, Francis. 2009. *Pengantar bisnis*. Jakarta : Grafindo Persada.
- Tulus Tampubolon. 2009. *UMKM Di Indonesia*. Ghalia Indonesia.
- Winardi J. 2002. *Motivasi & Pemotivasian dalam Manajemen*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Zimmerer TW dan Norman MS. 2005. *Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil*. Ed ke-4. Edianan T Sofia, Penerjemah ; Jakarta : Indeks.
- Zimmerer, TW dan Scarborough NM. 2002. *Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil*. Jakarta : Prenhallindo.
- Non buku :
- BPS. 2009. Data Statistik Indonesia. www.datastatistik-indonesia.com. [9 April 2010]

BPS. 2008. Berita Resmi Statistik. No 28/05/Th XI, 30 Mei 2008.
www.bps.go.id. [7 April 2010]

(<http://karimritonga.info/home/?p=6>) *Ahmad karim, pola pembinaan usaha kecil, menengah* [5 April 2010]

<http://www.kediri.go.id/index.php?2008>. . [7 April 2010]

Rafinaldy, Neddy. *Memeta Potensi dan Karakteristik UMKM bagi Penumbuhan Usaha Baru*. www.smecca.com. [9 April 2010]

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian (Lanjutan)

KUESIONER PENELITIAN

ANALISIS KARAKTERISTIK WIRUSAHAWAN DALAM MEMBANGUN USAHA KECIL DAN MENENGAH (UKM)

Terima kasih atas kesediaan Bapak mengisi kuesioner ini. Kuesioner ini sepenuhnya akan dipergunakan untuk penelitian dan penulisan tugas akhir. Keberhasilan studi ini sangat ditentukan oleh kelengkapan jawaban Bapak. Kejujuran dan kesediaan Bapak untuk mengisi kuesioner ini sangatlah saya harapkan.

1. Data Pribadi

Nama :

Umur : tahun

Pendidikan terakhir :

Pekerjaan utama :

Pekerjaan sampingan :

Lama menjalankan usaha :tahun

2. Data USAHA

Nama usaha :

Alamat :

Tanggal berdiri :

Bentuk usaha : [] Perseorangan, [] CV, [] PT, [] Koperasi
Lainnya.....

Jumlah tenaga kerja : orang

Gaji tenaga kerja : Rp /orang/bulan

3. Modal Usaha

Modal sendiri :

Modal pinjaman :

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian (Lanjutan)**4. Kendala Yang Dihadapi Pengusaha**

Permodalan []

Bahan Baku []

Lingkungan []

Lainnya.....

Jumlah pelanggan total :..... orang

Daerah pemasaran :.....

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian (Lanjutan)**5. Karakteristik Wirausaha**

Jawablah dengan jujur. Berilah tanda centang (✓) pada setiap angka pada pernyataan-pernyataan berikut ini sebagai angka yang menunjukkan karakteristik yang sangat sesuai pada diri Bapak/Ibu/Saudara.

Keterangan :

Nilai 1 = Sangat tidak setuju

Nilai 2 = Tidak setuju

Nilai 3 = Sedang

Nilai 4 = Setuju

Nilai 5 = Sangat setuju

a. Identifikasi karakteristik percaya diri.

No	Pernyataan	Sangat tidak setuju → Sangat setuju				
		1	2	3	4	5
1	Saya merasa tidak banyak bergantung pada orang lain.					
2	Saya akan menyelesaikan pekerjaan saya sampai selesai sebelum memulai pekerjaan baru.					
3	Saya menilai sesuatu cenderung obyektif.					
4	Saya tidak melibatkan emosi jika menghadapi suatu permasalahan.					
5	Saya terbiasa untuk tampil dan berbicara di depan khalayak ramai.					
6	Segala sesuatu pasti ada jalan penyelesaiannya.					
7	Saya yakin bahwa setiap keputusan yang saya pilih akan memberikan hasil yang terbaik, walaupun hasilnya belum pasti.					

Lampiran1. Kuesioner Penelitian (Lanjutan)

b. Identifikasi karakteristik berorientasi tugas dan hasil.

No	Pernyataan	Sangat tidak setuju → Sangat setuju				
		1	2	3	4	5
1	Saya selalu melaksanakan usaha yang berpotensi menghasilkan keuntungan besar secara finansial.					
2	Saya merasa bahwa uang hanyalah simbol prestasi karena motivasi saya adalah “prestasi”.					
3	Saya selalu mencari kesempatan-kesempatan yang dapat mendatangkan keuntungan.					
4	Saya terbiasa bekerja secara terperinci dan terencana.					

c. Identifikasi karakteristik pengambil risiko.

No	Pernyataan	Sangat tidak setuju → Sangat setuju				
		1	2	3	4	5
1	Saya menyukai olahraga yang penuh tantangan, seperti beladiri, panjat tebing, mendaki gunung, arung jeram, dll.					
2	Saya kira orang yang mengambil risiko cenderung lebih maju dibandingkan dengan yang tidak.					
3	Saya selalu memperhitungkan risiko dari semua keputusan yang saya ambil.					
4	Saya senang mencoba cara-cara baru dalam melakukan suatu pekerjaan.					
5	Saya siap menerima akibat yang kemungkinan timbul dari setiap keputusan yang saya ambil.					

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian (Lanjutan)

d. Identifikasi karakteristik kepemimpinan.

No	Pernyataan	Sangat tidak setuju → Sangat setuju				
		1	2	3	4	5
1	Saya selalu ingin memiliki kekuasaan terhadap orang lain.					
2	Saya dapat dengan mudah menjalin hubungan pertemanan dengan orang lain, walaupun baru dikenal.					
3	Saya selalu ingin tampil beda dan menonjol dibandingkan dengan orang lain.					
4	Saya dapat menghasilkan alternatif pemecahan masalah dengan cepat.					
5	Saya selalu memulai sebelum orang lain melakukan pekerjaan terlebih dahulu.					
6	Saya menguasai bidang usaha yang saya jalankan saat ini.					
7	Saya selalu menyempatkan waktu untuk berolahraga sekali dalam seminggu.					
8	Dalam sebulan, saya selalu meminta karyawan untuk memberikan kritik, saran, dan pendapat baik terhadap diri saya maupun usaha yang berjalan.					

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian (Lanjutan)

e. Identifikasi karakteristik keorisinilan.

No	Pernyataan	Sangat tidak setuju → Sangat setuju				
		1	2	3	4	5
1	Saya memandang masalah dari sudut pandang yang berbeda dari kebanyakan orang.					
2	Bagi saya, perbedaan adalah sumber untuk menambah nilai yang lebih baik.					
3	Saya selalu berusaha menuangkan imajinasi saya dalam pekerjaan.					
4	Saya selalu ingin menghasilkan produk yang berbeda dengan yang ada di pasaran saat ini.					
5	Saya menghasilkan gagasan-gagasan baru dengan bersumber pada gagasan-gagasan yang telah dikemukakan oleh orang lain sebelumnya.					
6	Saya selalu ingin menjadi pelopor terhadap produk yang dihasilkan, baik dalam produksi maupun pemasaran.					
7	Saya dengan mudah dapat menghasilkan gagasan-gagasan baru tentang usaha yang saya jalankan.					

f. Identifikasi karakteristik berorientasi ke masa depan.

No	Pernyataan	Sangat tidak setuju → Sangat setuju				
		1	2	3	4	5
1	Saya menyusun tujuan usaha, baik jangka pendek, menengah, maupun panjang.					
2	Saya juga menetapkan misi untuk mencapai visi yang telah ditetapkan.					
3	Saya selalu memikirkan kelangsungan usaha pada 10 tahun yang akan datang karena lebih baik memikirkan usaha yang berjalan saat ini.					
4	Saya menetapkan visi terhadap usaha yang saya jalankan.					

===== Terima kasih atas kerja sama dan perhatiannya =====

Lampiran 2: Indikator Karakteristik Wirausaha yang Diteliti

Kepercayaan Diri	Indikator Karakteristik Kepercayaan Diri
Variabel 1	Tidak banyak tergantung pada orang lain
Variabel 2	Memiliki rasa tanggung jawab
Variabel 3	Obyektif dan kritis
Variabel 4	Emosi stabil
Variabel 5	<i>Sociability</i>
Variabel 6	Keyakinan agama
Variabel 7	Keyakinan mengambil keputusan
Berorientasi Tugas dan Hasil	Indikator Karakteristik Berorientasi Tugas dan Hasil
Variabel 1	Berinisiatif
Variabel 2	Berorientasi laba
Variabel 3	Ketekunan dan ketabahan
Variabel 4	Motif berprestasi
Keberanian Terhadap Risiko	Indikator Karakteristik Keberanian Terhadap Risiko
Variabel 1	Menyukai tantangan
Variabel 2	Keberanian menghadapi risiko
Variabel 3	Keyakinan pada diri sendiri
Variabel 4	Kemampuan mencari peluang dan memperoleh keuntungan
Variabel 5	Kemampuan menilai situasi risiko secara realistis
Kepemimpinan	Indikator Karakteristik Kepemimpinan
Variabel 1	Motif akan kekuasaan
Variabel 2	Aktif memelihara kesehatan jasmani dan rohani
Variabel 3	Menjadi pelopor pekerjaan
Variabel 4	terbuka untuk menerima kritik dan saran yang kemudian dijadikan peluang
Variabel 5	Selalu ingin bergaul untuk mencari peluang,
Variabel 6	Selalu ingin tampil beda dan menonjol
Variabel 7	Bertanggung jawab dalam mengambil keputusan, konsekuen, berdisiplin, dan bijaksana
Variabel 8	Ahli di bidangnya dan berpandangan luas didasari oleh kecerdasan yang memadai
Keorisinilan	Indikator Karakteristik Keorisinilan
Variabel 1	Tidak pernah puas dengan cara-cara yang dilakukan saat ini, meskipun cara tersebut cukup baik
Variabel 2	Selalu menuangkan imajinasi dalam pekerjaannya
Variabel 3	Selalu ingin tampil berbeda atau selalu memanfaatkan perbedaan
Variabel 4	Kelancaran, yaitu kemampuan untuk menghasilkan banyak gagasan
Variabel 5	Keluwesan, yaitu kemampuan untuk mengemukakan bermacam-macam pemecahan masalah
Variabel 6	Keaslian, yaitu kemampuan mencetuskan gagasan dengan cara-cara yang asli
Variabel 7	Perumusan kembali yaitu kemampuan untuk meninjau suatu persoalan berdasarkan perspektif yang berbeda dengan apa yang sudah diketahui oleh banyak orang
Berorientasi Masa Depan	Indikator Karakteristik Berorientasi Masa Depan
Variabel 1	Berpandangan jauh ke depan
Variabel 2	Perspektif
Variabel 3	Memiliki visi
Variabel 4	Memiliki misi

Lampiran 3. Perhitungan Karakteristik Wirausahawan UKM di Kecamatan Pare

Kepercayaan Diri	Responden						Karakteristik wirausahawan	
	I	II	III	IV	V	VI	Total	Mean
Indikator 1	4	1	4	4	1	4	18	3,00
Indikator 2	4	4	4	4	3	4	23	3,83
Indikator 3	4	4	4	4	3	4	23	3,83
Indikator 4	4	3	4	3	4	3	21	3,50
Indikator 5	4	4	4	4	3	4	23	3,83
Indikator 6	4	4	5	4	5	4	26	4,33
Indikator 7	4	4	4	4	2	4	22	3,67
Total	28	25	29	27	21	27		25,3
Mean	4,00	3,57	4,14	3,85	3,00	3,86		3,71
Berorientasi Tugas dan Hasil	Responden						Total	Mean
	I	II	III	IV	V	VI		
Indikator 1	3	4	5	4	2	4	22	3,67
Indikator 2	4	4	4	4	2	4	22	3,67
Indikator 3	3	4	5	4	3	4	23	3,83
Indikator 4	4	4	4	4	5	4	25	4,17
Total	14	16	18	16	12	16		15,34
Mean	3,50	4,00	4,50	4,00	3,00	4,00		3,83
Pengambil Risiko	Responden						Total	Mean
	I	II	III	IV	V	VI		
Indikator 1	3	4	5	4	1	3	20	3,33
Indikator 2	3	4	4	4	2	4	21	3,50
Indikator 3	4	4	4	4	5	4	25	4,17
Indikator 4	3	4	4	4	4	4	23	3,83
Indikator 5	4	4	4	4	4	4	24	4,00
Total	17	20	21	20	16	19		18,83
Mean	3,40	4,00	4,20	4,00	3,20	3,80		3,77
Kepemimpinan	Responden						Total	Mean
	I	II	III	IV	V	VI		
Indikator 1	4	4	3	4	1	3	19	3,17
Indikator 2	4	4	4	4	4	4	24	4,00
Indikator 3	3	4	4	3	4	3	21	3,50
Indikator 4	4	4	4	4	4	3	23	3,83
Indikator 5	4	4	4	4	3	3	22	3,67
Indikator 6	4	4	4	4	4	4	24	4,00
Indikator 7	4	4	3	4	5	2	22	3,67
Indikator 8	4	4	5	4	3	3	23	3,83
Total	31	32	31	31	28	25		30,16
Mean	3,87	4,00	3,87	3,87	3,50	3,13		3,71
Keorisinilan	Responden						Total	Mean
	I	II	III	IV	V	VI		
Indikator 1	4	4	4	4	3	4	23	3,83
Indikator 2	4	4	5	4	4	4	25	4,17
Indikator 3	4	4	4	4	4	3	23	3,83
Indikator 4	4	4	5	4	3	1	21	3,50
Indikator 5	3	4	3	4	3	1	18	3,00
Indikator 6	4	4	4	4	3	3	22	3,67
Indikator 7	4	4	4	4	4	3	23	3,83
Total	27	28	25	28	24	18		3,69
Mean	3,86	4,00	3,57	4,00	3,42	2,57		
Berorientasi Masa Depan	Responden						Total	Mean
	I	II	III	IV	V	VI		
Indikator 1	4	4	4	4	4	4	24	4,00
Indikator 2	4	4	4	4	4	4	24	4,00
Indikator 3	4	4	3	4	3	4	22	3,67
Indikator 4	4	4	4	4	4	4	24	4,00
Total	16	16	15	16	15	16		3,92
Mean	4,00	4,00	3,75	4,00	3,75	4,00		

Lampiran 4 Analisis Usaha sate dan gule kambing

“Depot Tenang”(Pak Slamet) (Lanjutan)

A. Biaya Investasi

1) Sewa lokasi selama 1tahun	Rp 20.000.000
2) Peralatan produksi	<u>Rp 9.200.000</u>
Total biaya investasi	Rp 29.200.000

Jadi biaya sewa lokasi dan biaya peralatan perhari Rp 29.2000.000/1775hari
= Rp 16450,7/ hari=Rp16.500 (selama 5 tahun)

B. Biaya Variabel

1) Biaya bahan baku	
a) Pembelian kambing 2 ekor kambingx @ Rp 700.000 =Rp	1.400.000
b) Pembelian bumbu - bumbu	Rp 500.000
c) Upah tenaga kerja per hari 15orang x @ Rp 15.000=	Rp 270.000
d) Biaya bahan bakar, bungkus dan tusuk sate	Rp 70.000
e) Biaya listrik dan air	<u>Rp 7000</u>
Total biaya	Rp 2.247.000

C. Proyeksi Pendapatan

1) Penjualan sate 900 tusuk x Rp 2000 =	Rp 1.800.000
2) Penjualan gule	<u>Rp 500.000</u>
Total Pendapatan	Rp 2.300.000

D. Keuntungan

1) Total biaya	Rp 2.263.500
2) Total pendapatan	<u>Rp 2.300.000</u>

Total keuntungan yang diperoleh per hari Rp 36.500

E. Analisis Kelayakan Usaha

$$1) R/C \text{ rasio} = \frac{\text{Rp } 2.300.000}{\text{Rp } 2.263.500} = 1,02$$

Nilai R/C sebesar 1,02, artinya setiap Rp 1 biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan pendapatan sebesar Rp 1,02. Dengan demikian usaha “Depot Tenang”(Pak Slamet) menguntungkan dan layak duntuk diusahakan.

Sumber: “Depot Tenang” (2010)

Lampiran 4. Analisis Usaha kripik pisang “UD. Sahabat Agroindustri” (Lanjutan)

A. Biaya Investasi

1) Pembuatan tempat produksi	Rp 10.000.000
2) Peralatan produksi	Rp 30.000.000
3) Ijin usaha	Rp <u>5.000.000</u>
Total biaya investasi	Rp 45.000.000

Masa penanganan order 2 bulan, maka $45.000.000 / (3 \times \text{penanganan order})$ dalam 1 tahun = Rp 15.000.000

B. Biaya Variabel

2) Biaya bahan baku	
a) pisang 3000 tondun x Rp 15000 =	Rp 45.000.000
b) gula 700kg x Rp 9400 =	Rp 6.580.000
c) minyak goreng 100 galon x Rp 185.000 =	Rp 18.500.000
d) Upah tenaga kerja 2 x 13 x @ Rp 400.000 =	Rp 10.400.000
e) Biaya bahan bakar dan kemasan	Rp 900.000
f) Biaya listrik dan air	Rp 400.000
g) Biaya transportasi	Rp <u>2.000.000</u>
Total biaya	Rp 83.780.000

C. Proyeksi Pendapatan

3) Penjualan kripik pisang 16364 pak x Rp 6000 =	Rp 98.184.000
(gride A) dari 4.500.000 : 275 gram = 16363,6	
4) Penjualan kripik pisang 1818 pak x 2500.000 =	<u>Rp 4.545.000</u>
(gride B) dari 500000 : 275 gram = 1818,18	

Total Pendapatan Rp 102.729.000

D. Keuntungan

5) Total biaya	Rp 98.780.000
6) Total pendapatan	<u>Rp 102.729.000</u>

Total keuntungan yang diperoleh per hari Rp 3.949.000

E. Analisis Kelayakan Usaha

$$7) R/C \text{ rasio} = \frac{\text{Rp } 102.729.000}{\text{Rp } 98.780.000} = 1,03$$

Nilai R/C sebesar 1,03 artinya setiap Rp 1 biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan pendapatan sebesar Rp 1,03. Dengan demikian usaha “UD. Sahabat Agroindustri” menguntungkan dan layak untuk diusahakan.

Sumber: “UD. Sahabat Agroindustri” (2010)

Lampiran 4. Analisis Usaha sambel pecel “CV. Sahabat” (Lanjutan)**A. Biaya Investasi**

1) pembuatan tempat produksi	Rp	30.000.000
2) Peralatan produksi	Rp	100.000.000
3) Ijin usaha	Rp	<u>5.000.000</u>
Total biaya investasi	Rp	135.000.000

Jadi biaya investasi, peralatan dan perijinan diasumsikan perhari

Rp 135.000.000/600hari

= Rp 225.000/ hari selama 2 tahun

B. Biaya Variabel

4) Biaya bahan baku

a. Kacang tanah 1000kg x Rp 10.500 =	Rp	10.500.000
b. Gula 700kg x Rp 8000 =	Rp	5.950.000
c. Minyak goreng 100liter x Rp 9.500 =	Rp	950.000
d. Rempah - rempah	Rp	8.331.500
e. Upah tenaga kerja 53 x @Rp 22.000 =	Rp	1.166.000
f. Biaya bahan bakar dan kemasan	Rp	1.146.000
g. Biaya listrik dan air	Rp	13.000
Biaya transportasi	Rp	<u>800.000</u>
Total biaya	Rp	28.856.500

C. Proyeksi Pendapatan

5) Penjualan sambel pecel 2280kg x Rp 13000 = (berat 1kg) (berat 0,5kg) (berat 0,7kg)	Rp	29.640.000
--	----	------------

D. Keuntungan

6) Total biaya	Rp	29.856.500
7) Total pendapatan	<u>Rp</u>	<u>29.640.000</u>

Total keuntungan yang diperoleh per hari

Rp 783.500

E. Analisis Kelayakan Usaha

$$8) \text{ R/C rasio} = \frac{\text{Rp } 29.640.000}{\text{Rp } 29.081.500} = 1,02$$

Nilai R/C sebesar 1,02 artinya setiap Rp 1 biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan pendapatan sebesar Rp 1,02. Dengan demikian usaha “CV. Sahabat” menguntungkan dan layak duntuk diusahakan.

Sumber: “CV. Sahabat” (2010)

Lampiran 4. Analisis Usaha Roti “Perusahaan Roti Bintang” (Lanjutan)

A. Biaya Investasi

1. pembuatan tempat produksi	Rp 200.000.000
2. Peralatan produksi	Rp 300.000.000
3. Ijin usaha	Rp <u>5.000.000</u>
Total biaya investasi	Rp 505.000.000

Jadi biaya investasi, peralatan dan perijinan diasumsikan perhari

Rp 505.000.000/156hari

= Rp 647.435,9 = Rp 647.400/ per masa produksi (2 hari) selama 5 tahun

B. Biaya Variabel

4) Biaya bahan baku

a. Tepung 25 kg x Rp 6000 =	Rp 150.000
b. Gula 6kg x Rp 9500 =	Rp 57.000
c. Mentega 1,5 kg x Rp 9000 =	Rp 13.500
d. Bahan pengembang	Rp 15.000
e. Isian	Rp 70.000
f. Biaya tenaga pengemasan	Rp 30.000
g. biaya tenaga glintir	Rp 40.000
h. biaya tenaga oven	Rp 6000
i. Biaya kemasan 1500 x Rp 40 =	Rp 60.000
j. Biaya listrik dan air	Rp 6000
Biaya transportasi	Rp <u>35.000</u>
Total biaya produksi per dua hari	Rp 481.500

Jadi biaya produksi perhari 20 pengadonan x 481.500 = Rp 9.630.000

C. Proyeksi Pendapatan

5) Penjualan 1500 x Rp 350 = Rp 525.000

Penjualan dari 1 hari produksi 20 x 1500 x Rp 350 = Rp 10.500.000

Total Pendapatan

D. Keuntungan

6) Total biaya Rp 10.277.400

7) Total pendapatan Rp 10.500.000

Total keuntungan yang diperoleh dalam 2 hari

Rp 222.600

E. Analisis Kelayakan Usaha

8) R/C rasio = $\frac{\text{Rp } 10.500.000}{\text{Rp } 10.277.400} = 1,02$

Nilai R/C sebesar 1,02 artinya setiap Rp 1 biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan pendapatan sebesar Rp 1,02. Dengan demikian usaha “UD Sumber Barokah” menguntungkan dan layak untuk diusahakan.

Sumber: “UD Sumber Barokah” (2010)

Lampiran 4. Analisis Usaha Krupuk “krupuk DN” (Lanjutan)

A. Biaya Investasi

1. pembuatan tempat produksi	Rp 20.000.000
2. Peralatan produksi	<u>Rp 40.000.000</u>
Total biaya investasi	Rp 60.000.000

Jadi biaya investasi dan peralatan diasumsikan perhari Rp 70.000.000/624hari
= Rp 96.153= Rp 96.200/ hari selama 2 tahun

B. Biaya Variabel

3) Biaya bahan baku

a. Tepung 100 kg xRp 5000 =	Rp 500.000
b. Biaya rempah – rempah	Rp 65.000
c. minyak goreng25literx Rp8000	Rp 200.000
d. Biaya tenaga kerja	Rp 174.000
e. Biaya bahan bakar	Rp 42.500
f. Biaya listrik dan air	<u>Rp 6.000</u>
Total biaya	Rp 987.500

C. Proyeksi Pendapatan

4) Penjualan 90kg x Rp 12000 =	Rp 1.080.000
5)Penjualan 20 X Rp 8000 =	<u>Rp 160.000</u>

Total Pendapatan Rp 1.240.000

D. Keuntungan

6)Total biaya	Rp 1.083.700
7)Total pendapatan	<u>Rp 1.280.000</u>

Total keuntungan yang diperoleh dalam 1 hari Rp 156.300

E. Analisis Kelayakan Usaha

7) R/C rasio = $\frac{\text{Rp } 1.280.000}{\text{Rp } 1.038.200} = 1,14$

Nilai R/C sebesar 1,14 artinya setiap Rp 1 biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan pendapatan sebesar Rp 1,14 Dengan demikian usaha “krupuk DN” menguntungkan dan layak duntuk diusahakan.

Sumber: “krupuk DN” (2010)

Lampiran 4. Analisis Usaha “kripik emping” (Lanjutan)

A. Biaya Investasi

1) Peralatan produksi Rp 50.000.000

Jadi biaya investasi diasumsikan perhari Rp 50.000.000/624hari
= Rp 80128,2=Rp 80.100/ hari selama 2 tahun

B. Biaya Variabel

2) Biaya bahan baku

a.	Biji emping 140 kg xRp 6.500 =	Rp	910.000
b.	Biaya tenaga kerja 10 x 7kgx Rp 5000	Rp	350.000
c.	Biaya kemasan	<u>Rp</u>	<u>20.000</u>
	Total biaya	Rp	1.280.000

C. Proyeksi Pendapatan

4) Penjualan 70kg x Rp 20.000 = Rp 1.400.000

Total Pendapatan

D. Keuntungan

5) Total biaya Rp 1.360.100

6) Total pendapatan Rp 1.400.000

Total keuntungan yang diperoleh dalam 2 hari Rp 39.900

E. Analisis Kelayakan Usaha

7) R/C rasio = $\frac{\text{Rp } 1.400.000}{\text{Rp } 1.360.100} = 1,03$

Nilai R/C sebesar 1,03 artinya setiap Rp 1 biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan pendapatan sebesar Rp 1,03 Dengan demikian usaha “kripik emping” menguntungkan dan layak duntuk diusahakan.

Sumber: “Wiyono” (2010)

Lampiran 5. Dokumentasi Penelitian

1. Depot Tenang(Pak Slamet) dengan produk sate dan gule kambing.



2. Pabrik krupuk DN, mesin pengulen adonan krupuk dan mesin pencetak krupuk



3. Produk kripik pisang lokal dan ekspor, mesin spiner.



Lampiran 5. Dokumentasi Penelitian (Lanjutan)

4. Bahan baku, Produk sambel pecel dan proses pengemasan.



5. Produk perusahaan roti bintang, proses pengovenan, proses pengglintiran, layout produksi



6. Produk emping jenis diameter dan kecil, alat pencetak dan bahan baku.

