

**PENGARUH KEPERIBADIAN ENTREPRENEURSHIP ISLAM, AKSES
INFORMASI, DAN INOVASI BISNIS TERHADAP KINERJA BISNIS
WIRUSAHA PENYULINGAN MINYAK DAUN CENGKEH (STUDI
KASUS DESA PATALASSANG KECAMATAN SINJAI TIMUR
KABUPATEN SINJAI)**



SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Melakukan Penelitian untuk
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar

Oleh :

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

AINUL FATHA ISMAN

NIM. 90100114113

ALAUDDIN
M A K A S S A R

**JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ALAUDDIN MAKASSAR
2018**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ainul Fatha Isman
NIM : 90100114113
Tempat/Tgl. Lahir : Sinjai, 04 November 1995
Jurusan : Ekonomi Islam
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Alamat : BTN Ranggong Permai Jln Tamangapa Raya Blok D7 No.21
Judul :Pengaruh Kepribadian Entrepreneurship Islam, Akses Informasi, dan Inovasi Bisnis Terhadap Kinerja Bisnis Wirausaha Penyulingan Minyak Daun Cengkeh (Studi Kasus Desa Patalassang Kecamatan Sinjai Timur Kabupaten Sinjai.

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar adalah hasil karya sendiri. Jika dikemudian hari terbukti bahwa ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Makassar, Agustus 2018
Penyusun,

AINUL FATHA ISMAN

NIM: 10200113096

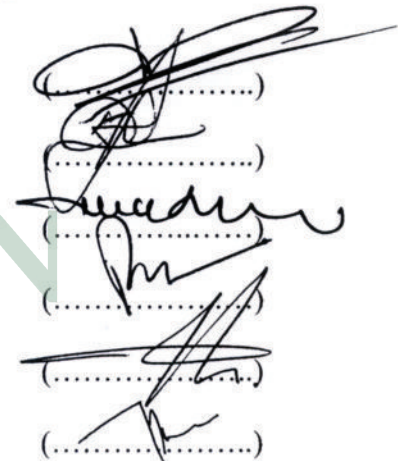
PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi berjudul **“Pengaruh Kepribadian Entrepreneurship Islam, Akses Informasi, Dan Inovasi Bisnis Terhadap Kinerja Bisnis Penyulingan Minyak Daun Cengkeh (Studi Kasus Desa Patalassang Kecamatan Sinjai Timur Kabupaten Sinjai) ”** yang disusun oleh **AINUL FATHA ISMAN**, NIM: **90100114113**, Mahasiswa jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar, telah diuji dan dipertahankan dalam sidang Munaqasyah yang diselenggarakan pada tanggal 28 Agustus 2018, bertepatan dengan 16 Dzulhijjah 1439 H, dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam.

Samata-Gowa, 28 agustus 2018
16 Dzulhijjah 1439 H

DEWAN PENGUJI

Ketua : Prof. Dr. H. Ambo Asse, M. Ag.
Sekertaris : Prof. Dr. H. Muslimin Kara, M. Ag.
Munaqisy I : Dr. H. Abd. Wahab, S.E, M. Si.
Munaqisy II : Dr. Syaharuddin, M.Si..
Pembimbing I : Dr. Hj. Rahmawati Muin, M. Ag.
Pembimbing II : Dr. Murtiadi Awaluddin, M.Si



Diketahui Oleh:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,
UIN Alauddin Makassar.



Prof. Dr. H. Ambo Asse, M. Ag.
NIP. 19580221 198703 1 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Allahumma Shalli 'Ala Muhammad Wa 'Ala Ali Muhammad

Syukur *al-hamdulillah*, penulis panjatkan kehadiran Allah swt. atas limpahan rahmat dan taufik-nya kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya.

Salam dan shalawat tak lupa penulis curahkan kepada junjungan Nabi besar Muhammad saw. beserta para keluarga, sahabat dan orang-orang yang mengikutinya sampai hari kiamat.

Tidak dapat dipungkiri bahwa selama penulisan skripsi ini terdapat berbagai kendala yang dihadapi penulis. Akan tetapi berkat izin dan pertolongan Allah swt. Kemudian bantuan dari berbagai pihak, maka semua kendala tersebut dapat dilalui dengan semangat, ketulusan dan kesabaran. Oleh karena itu, pada kesempatan berharga ini penulis menyampaikan penghargaan dan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Musafir Pabbabari, M.Si., selaku Rektor UIN Alauddin Makassar.
2. Bapak Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar.

3. Ibu Dr. Hj. Rahmawati Muin, S.Ag.,M.Ag. dan bapak Drs. Thamrin Logawali, MH. Masing-masing ketua jurusan dan sekretaris jurusan Ekonomi Islam, atas segala bantuan dan bimbingannya.
4. Ibu Dr. Hj. Rahmawati Muin, S.Ag.,M.Ag. selaku pembimbing I dan bapak Dr. Murtiadi Awaluddin, S.E., M.M. Selaku pembimbing II yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam membimbing dan mengarahkan penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
5. Kepada Bapak Dr. Abdul Wahab, M.Si. selaku Munaqis I dan Bapak Dr. Syaharuddin, M.Si. selaku Munaqis II yang telah memberikan arahan, kritik dan saran yang konstruktif kepada penulis dalam pentusunan skripsi ini.
6. Segenap Bapak dan Ibu dosen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar yang telah mencurahkan ilmunya tanpa pamri terhadap penulis.
7. Teristimewa kepada Ayahanda Lukman Muin dan Ibunda Niswah tercinta yang telah memberikan cinta dan kasih sayangnya, perhatian, motivasi, dukungan serta doa yang tulus dalam keberhasilan penulis sampai sekarang ini.
8. Kepada keluarga besar Forum Silaturahmi Studi Ekonomi Islam (FoSSEI) dan Forum Kajian Ekonomi Syariah (FORKEIS), sebagai tempat penulis dalam berorganisasi.
9. Seluruh rekan-rekan penulis yang tidak mungkin penulis sebutkan namanya satu persatu. Bantuan mereka berupa materi dan non materi sangat mendukung

kesuksesan penulis dalam mengikuti studi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar.

Hanyalah doa keselamatan dan permohonan rahmat Allah swt., penulis peruntukkan kepada mereka yang telah turut membantu penulis selama ini. Akhirnya, penulis berharap kiranya skripsi ini bermanfaat bagi segenap pihak, khususnya kepada penulis sendiri.



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKIRIPSI	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
ABSTRAK.....	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Kajian Pustaka.....	6
D. Tujuan Penelitian	7
E. Kegunaan Penelitian.....	8
BAB II TINJAUAN TEORITIS	9
A. Kajian Teori Kewirausahaan.....	9
B. Kajian Teori Kepribadian Entrepreneurship Islam	17
C. Kajian Teori Akses Informasi	25
D. Kajian Teori Inovasi Bisnis.....	27
E. Kajian Teori Kinerja Bisnis	29
F. Hipotesis dan Kerangka Konseptual	30
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	33
A. Jenis dan Lokasi Penelitian	33
B. Pendekatan Penelitian.....	34

C. Jenis dan Sumber Data.....	34
D. Populasi dan Sampel.....	35
E. Metode Pengumpulan Data.....	36
F. Instrumen Penelitian.....	38
G. Teknik Analisis Data.....	40
H. Definisi Operasional.....	44
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	46
A. Gambaran Umum Daerah Penelitian	46
B. Gambaran umum wirausaha penyulingan minyak daun cengkeh.....	50
C. Karakteristik Responden.....	53
D. Analisis Data.....	58
E. Pembahasan Hasil Penelitian.....	74
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	77
A. Kesimpulan	77
B. Saran	78
DAFTAR PUSTAKA	79
LAMPIRAN-LAMPIRAN	81
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	90



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Definisi Operasional	44
Tabel 2.1 Kelompok Usia Masyarakat Desa Patalassang	47
Tabel 2.2 Tingkat Pendidikan Masyarakat Desa Patalassang.....	48
Tabel 2.3 Mata Pencaharian Masyarakat Desa Patalassang.....	49
Tabel 3.1 Distribusi Usia Responden.....	54
Tabel 3.2 Distibusi Tingkat Pendidikan Responden.....	55
Tabel 3.3 Distribusi Jumlah Tanggungan Keluarga Responden.....	56
Tabel 3.4 Distribusi Pengalaman Kerja Responden.....	57
Tabel 4.1 Variabel Kepribadian Entrepreneurship Islam.....	58
Tabel 4.2 Variabel Akses Informasi.....	59
Tabel 4.3 Variabel Inovasi Bisnis	60
Tabel 4.4 Variabel Kinerja Bisnis.....	61
Tabel 5.1 Hasil Uji Validitas.....	63
Tabel 5.2 Hasil Uji Realibilitas.....	64
Tabel 6.1 Hasil Uji Normalitas	65
Tabel 6.2 Hasil Uji Multikolinearitas	66
Tabel 6.3 Hasil Uji Autokorelasi	68
Tabel 7.1 Hasil Uji Regresi Berganda.....	69
Tabel 7.2 Hasil Uji F.....	70
Tabel 7.3 Hasil Uji T.....	72
Tabel 7.4 Koefisien Determinasi.....	73

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Pikir.....	32
Gambar 2.1 Hasil Pengujian Autokorelasi.....	67



ABSTRAK

Nama : Ainul Fatha Isman

Nim : 90100114113

Judul skripsi : Pengaruh Kepribadian Entrepreneurship Islam, Akses Informasi , dan Inovasi Bisnis Terhadap Kinerja Bisnis Wirausaha Penyulingan Minyak Daun Cengkeh (Studi Kasus Desa Patalassang Kecamatan Sinjai Timur Kabupaten Sinjai)

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengetahui dan menganalisis pengaruh langsung kepribadian *entrepreneurship* Islam terhadap kinerja bisnis; (2) mengetahui dan menganalisis pengaruh langsung akses informasi terhadap kinerja bisnis (3) mengetahui dan menganalisis pengaruh langsung inovasi bisnis terhadap kinerja bisnis; (4) mengetahui dan menganalisis pengaruh langsung secara simultan kepribadian *entrepreneurship* Islam, akses informasi, dan inovasi bisnis terhadap kinerja bisnis.

Penelitian ini dikategorikan dalam penelitian deskriptif. Penentuan sampel penelitian ini menggunakan sampel jenuh yang berarti seluruh populasi dalam penelitian merupakan sampel tersebut yang berjumlah 32 sampel. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Prosedur pengambilan data dalam penelitian dengan (1) teknik kuesioner; (2) observasi; (3) dokumentasi. Model analisis yang digunakan adalah analisis regresi berganda dengan program SPSS.

Hasil analisis ini menunjukkan bahwa (1) kepribadian *entrepreneurship* Islam, akses informasi, dan inovasi bisnis secara simultan berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis; (2) kepribadian *entrepreneurship* Islam berpengaruh negatif terhadap kinerja bisnis; (3) akses informasi berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis; (4) inovasi bisnis berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis;



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Keberadaan usaha kecil dan menengah (UKM) ditengah air kita merupakan bagian terbesar dalam perekonomian nasional dan menjadi indikator partisipasi masyarakat dalam berbagai sektor kegiatan ekonomi. UKM selama ini ditempatkan sebagai posisi strategis dalam perekonomian utamanya saat terjadi krisis moneter dan ekonomi pada tahun 1997/1998, melalui mekanisme penciptaan kesempatan kerja dan nilai tambah. Menurut Mulyotani jenis usaha ini mampu menghadapi terpaan badai krisis dan juga memiliki kemampuan pulih lebih cepat dibandingkan dengan unit usaha yang lebih besar.¹

Hal ini didukung oleh data Badan Pusat Statistik yang memperlihatkan bahwa pasca krisis tersebut, jumlah UMKM di Indonesia mengalami peningkatan bahkan mampu menyerap lebih dari 100 juta tenaga kerja.² Berdasarkan data kementerian koperasi dan UKM, pada tahun 2013 jumlah pengusaha di Indonesia sebanyak 56.539.560 unit. Dari jumlah tersebut, UMKM sebanyak 56.534.592 unit atau 99,99%. Sisanya, sekitar 0,01% atau 4.968 unit adalah usaha besar. Bisnis UMKM

¹Murtiadi Awalauddin, "Pengaruh Kepribadian Entrepreneurship Islam dan Akses Informasi Terhadap Strategi Bisnis dan Kinerja Bisnis Usaha Kecil di Makassar". *Jurnal Iqtisaduna Volume 3*, no 1 2017, h. 79.

²Data Badan Pusat Statistik 2017

menyumbang PDB atau berkontribusi terhadap perekonomian Indonesia mencapai 61,41% serta penyerapan tenaga kerja 97% dari total tenaga kerja nasional.³

Penurunan jumlah usaha kecil di beberapa daerah Sulawesi Selatan tentu saja diakibatkan oleh banyak faktor penyebabnya. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari Dinas perindustrian dan Perdagangan Sulawesi Selatan terdapat lima permasalahan yang dihadapi para pengusaha kecil yaitu (1) Lemah dalam bidang disain, sehingga disain banyak ditentukan oleh pembeli, akibatnya produk memiliki posisi tawar yang rendah; (2) Produktivitas rata-rata rendah disebabkan oleh kualitas sumberdaya manusia, teknologi yang diterapkan, faktor manajemen perusahaan, sehingga keunggulan bersaing pasar rendah; (3) Sering terjadi fluktualisasi *supply* bahan baku, baik kualitas, kuantitas maupun harga; (4) Pengetahuan dan kesadaran para pengusaha tentang Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI) masih rendah, sehingga sering terjadi peniruan disain antar perusahaan; (5) Adanya persaingan pasar produk serupa (substitusi) dan negara produsen baru di dunia dengan harga lebih rendah, sehingga mempengaruhi nilai jual.

Melihat kenyataan tersebut, berdasarkan informasi yang didapatkan bahwa beberapa pengusaha industri kecil di Sulawesi Selatan memiliki kepribadian yang cenderung pasrah dan kurang optimal untuk mencapai target yang telah dicita-citakannya. Mereka masih memakai pedoman program rencana yang telah dibuat tapi belum tentu hasilnya sama dengan program tersebut, sehingga langkah-langkah yang

³Data Kementerian UMKM dan Koperasi 2013

mereka jalankan untuk mencapai target belum maksimal. Padahal menurut Minner (1996), tipe kepribadian wirausaha yang menyebabkan keberhasilan usaha salah satunya adalah tipe *personal achiever* yaitu memiliki kebutuhan berprestasi, memiliki kebutuhan akan umpan balik, memiliki kebutuhan perencanaan dan penetapan tujuan.⁴

Fenomena berikutnya adalah pengusaha kecil di daerah Sulawesi Selatan memiliki karakter pelaku usaha biasanya sulit menerima masukan dari orang lain dan tidak mau belajar untuk meningkatkan wawasan maupun kemampuan mereka dalam memajukan usaha. Sehingga dengan bekal pengetahuan yang seadanya, akhirnya mereka membuat suatu keputusan yang tidak jarang merugikan perusahaan yang dijalankannya. Hal ini bertentangan dengan pendapat Milner (1996), bahwa tipe kepribadian wirausaha yang menyebabkan keberhasilan usaha berikut adalah "*The expert idea generator*" dimana tipe ini menyukai gagasan-gagasan. Suka akan gagasan mencakup banyak unsur, seperti antusiasme, memperlihatkan perhatian terhadap orang lain.

Fenomena lain adalah terdapatnya beberapa pengusaha kecil memiliki keterampilan dan tingkat pendidikan yang kurang memadai sehingga berdampak pada penyusunan rencana dan strategi pemasaran, yang meliputi pengembangan produk, kebijakan penetapan harga, promosi dan distribusi yang baik. Selain itu juga berdampak pada inovasi baru. Padahal menurut Kristiansen (2002) dalam van

⁴Murtiadi Awaluddin, "Kepribadian Entrepreneurship Islam dan Akses Informasi Terhadap Strategi Bisnis dan Kinerja Bisnis Usaha Kecil di Kota Makassar", h. 80.

Geenhizen dan Indarti (*forthcoming*), menemukan bahwa pengetahuan merupakan salah satu faktor yang menentukan dalam persaingan pasar. Pengetahuan juga memungkinkan usaha kecil untuk menyesuaikan dengan perubahan lingkungan.⁵

Dilain sisi sektor pertanian masih diharapkan dapat memberikan sumbangsih yang berarti dalam peningkatan pendapatan nasional terutama dalam penyediaan lapangan kerja dan penyediaan bahan pangan. Hal ini sangat membantu mengurangi jumlah pengangguran dan kemiskinan.

Sektor pertanian selama ini masih memegang peranan penting baik di tingkat nasional maupun tingkat regional, namun peranan tersebut cenderung menurun sejalan dengan peningkatan pendapatan perkapita yang mencerminkan suatu proses transformasi struktural. Penurunan ini disebabkan oleh interaksi dari berbagai proses yang bekerja di sisi permintaan, penawaran, dan pergeseran kegiatan. Meskipun terjadi penurunan di sektor pertanian dalam perekonomian nasional bukan berarti bahwa sektor tersebut kurang berarti.⁶

Untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, sudah seharusnya para masyarakat desa lebih mengandalkan potensi yang dimiliki daerah tersebut baik berupa sumber daya alam, sumber daya manusia, maupun sumber daya modal. Sektor pertanian merupakan sektor yang berperan aktif bagi pendapatan masyarakat

⁵Murtiadi Awaluddin, Kepribadian Enterpreneurship Islam dan Akses Informasi Terhadap Strategi Bisnis dan Kinerja Bisnis Usaha Kecil di Kota Makassar, h. 81.

⁶Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan pendekatan karakteristik wirausahaan sukses*, (Jakarta Kencana Prenadamedia Group, 2014), h. ix.

sehingga perlunya pengembangan termasuk dalam memanfaatkan sektor pertanian sebagai ladang para wirausaha. Termasuk pengembangan potensi pertanian yang berada di Desa Patalassang.

Dari beberapa rangkaian uraian diatas saya mengambil judul **“Pengaruh Kepribadian *Entrepreneurship* Islam, Akses Informasi, dan Inovasi Bisnis Terhadap Kinerja Bisnis Wirausaha Penyulingan Minyak Daun Cengkeh (Studi Kasus Desa Patalassang Kecamatan Sinjai Timur Kab Sinjai)”**.

B. Rumusan Masalah

Adapun dari uraian latar belakang tersebut, maka terdapat beberapa rumusan masalah ;

1. Apakah kepribadian *entrepreneurship* Islam, akses informasi, dan inovasi bisnis berpengaruh secara simultan terhadap kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh (studi kasus desa Patalassang kecamatan Sinjai Timur Kab Sinjai) ?
2. Apakah kepribadian *entrepreneurship* Islam berpengaruh terhadap kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh (studi kasus desa Patalassang kecamatan Sinjai Timur Kab Sinjai) ?
3. Apakah akses informasi berpengaruh terhadap kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh (studi kasus desa Patalassang kecamatan Sinjai Timur Kab Sinjai) ?

4. Apakah inovasi bisnis berpengaruh terhadap kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh (studi kasus desa Patalassang kecamatan Sinjai Timur Kab Sinjai) ?

C. *Kajian Pustaka*

Penelitian dalam skripsi ini merupakan penelitian lapangan dan mengenai masalah pokok yang dibahas dalam skripsi ini mempunyai relevansi dengan sejumlah pembahasan yang ada dalam buku-buku pada umumnya serta buku-buku anjuran pada khususnya yang menjadi rujukan penulis. Selain itu, beberapa karya tulis ilmiah yang dapat dijadikan rujukan awal dalam penelitian ini diantaranya ialah:

1. Jurnal yang ditulis oleh Murtiadi Awaluddin dengan judul: *Kepribadian Entrepreneurship Islam dan Akses Informasi Terhadap Strategi Bisnis dan Kinerja Bisnis Usaha Kecil di Kota Makassar*. Penulis mengatakan bahwa kepribadian entrepreneurship Islam dan akses informasi berpengaruh tidak langsung terhadap kinerja usaha kecil melalui strategi bisnis. Ini mengindikasikan bahwa saat kepribadian entrepreneurship islam dan akses informasi membaik akan peningkatan strategi bisnis dan secara langsung meningkatkan kinerja bisnis usaha kecil.
2. Jurnal yang ditulis oleh Sambudi Hamali dengan judul: *Pengaruh Inovasi terhadap Kinerja Bisnis Pada Industri Kecil Pakaian Jadi Kota Bandung*. Penulis mengungkapkan bahwa inovasi produk, inovasi proses, pemasaran, dan inovasi organisasi berpengaruh positif terhadap kinerja

bisnis, dengan kata lain kinerja bisnis yang tinggi dapat dicapai dari peningkatan inovasi produk dalam sebuah industri.

3. Pengantar Kewirausahaan Teori dan Aplikasi oleh Muhammad Anwar H.M. Buku ini menjabarkan kewirausahaan secara terperinci yang menjelaskan teori-teori kewirausahaan serta aplikasi dalam berwirausaha. Karakteristik wirausaha merupakan sesuatu yang sangat penting jika wirausaha tersebut akan sukses.

D. Tujuan Penelitian

Setiap kegiatan pengkajian atau penelitian tentu memiliki tujuan, begitu pula dengan penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengaruh langsung secara simultan kepribadian *entrepreneurship* Islam, akses informasi, dan inovasi bisnis terhadap kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh (studi kasus desa Patalassang kecamatan Sinjai Timur Kab Sinjai).
2. Untuk mengetahui pengaruh langsung kepribadian *entrepreneurship* Islam terhadap kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh (studi kasus desa Patalassang kecamatan Sinjai Timur Kab Sinjai).
3. Untuk mengetahui pengaruh langsung akses informasi terhadap kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh (studi kasus desa Patalassang kecamatan Sinjai Timur Kab Sinjai).

4. Untuk mengetahui pengaruh langsung inovasi bisnis terhadap kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh (studi kasus desa Patalassang kecamatan Sinjai Timur Kab Sinjai).

E. Kegunaan Penelitian

Dengan tercapainya tujuan yang diharapkan, maka diharapkan pula agar kajian skripsi berguna untuk kepentingan ilmiah dan praktis.

- a. Kegunaan ilmiah, yakni agar hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu referensi alternatif sebagai khasanah ilmu pengetahuan bagi pengelolaan dan pengembangan wirausaha.
- b. Kegunaan praktis
 1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menawarkan sebuah ide dan konsep baru dalam mengembangkan kinerja bisnis.
 2. Melalui hasil penelitian ini, juga diharapkan agar menjadi pertimbangan dan kajian bagi pihak-pihak yang berkepentingan lainnya.

BAB II

TINJAUAN TEORITIS

A. *Kajian Teori Kewirausahaan*

Istilah kewirausahaan merupakan padanan kata dari *entrepreneurship* dalam bahasa Inggris. Kata *entrepreneurship* sendiri sebenarnya berawal dari bahasa Prancis yaitu 'entrepene' petualang, pencipta, dan pengola usaha.

¹³Istilah ini diperkenalkan pertama kali oleh Richard Cantillon (1755). Istilah ini makin populer setelah digunakan oleh pakar ekonomi J.B Say (1803) untuk menggambarkan para pengusaha yang mampu memindahkan sumber daya ekonomi dari tingkat produktivitas rendah ke tingkat yang lebih tinggi serta menghasilkan lebih banyak lagi.

Peter F. Drucker mengatakan bahwa kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.¹⁴ Pengertian ini mengandung maksud bahwa seorang wirausahaan adalah orang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, berbeda dari yang lain, atau mampu menciptakan sesuatu yang berbeda dengan yang sudah ada sebelumnya.

Menurut Peggy A. Lambing & Charles R. Kuehl dalam buku *entrepreneurship* (1999), kewirausahaan adalah suatu usaha yang kreatif yang

¹³Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan pendekatan karakteristik wirausahaan sukses*, h.24.

¹⁴Muhammad Anwar H.M, *Pengantar Kewirausahaan Teori dan Aplikasi*, Jakarta 2014 (Prenadania Group), h.2.

membangun suatu *value* dari yang belum ada menjadi ada dan bisa dinikmati oleh orang banyak.¹⁵ Katanya, setiap kewirausahaan (*entrepreneur*) yang sukses memiliki empat unsur pokok, yaitu:

1. Kemampuan (hubungannya IQ dan skill)
 - a. Dalam membaca peluang
 - b. Dalam berinovasi
 - c. Dalam mengelola
 - d. Dalam menjual
2. Keberanian (hubungan dengan EQ dan mental)
 - a. Dalam mengatasi ketakutannya
 - b. Dalam mengendalikan risiko
 - c. Untuk keluar dari zona kenyamanan
3. Keteguhan hati (hubungan dengan motivasi diri)
 - a. *Persistence* (ulet), pantang menyerah
 - b. Determinasi (teguh akan keyakinannya)
 - c. Kekuatan akan pikiran (*power of mind*) bahwa anda juga bisa
4. Kreativitas yang memerlukan sebuah inspirasi sebagai cikal bakal ide untuk menemukan peluang berdasarkan intuisi (hubungannya dengan *experience*)

¹⁵Hj. D. Made Dharmawati, S.pd., M.M, *Kewirausahaan*, Jakarta 2016 (PT Rajagrafindo Persada), h.5.

Ropke menyatakan bahwa kewirausahaan merupakan proses penciptaan sesuatu yang baru (kreasi baru) dan membuat sesuatu yang berbeda dari yang telah ada (inovasi), tujuannya adalah tercapainya kesejahteraan individu dan nilai tambah bagi masyarakat.¹⁶Wirausaha mengacu pada orang yang melaksanakan penciptaan kekayaan dan nilai tambah melalui gagasan baru, memadukan sumber daya dan merealisasikan gagasan ini menjadi kenyataan. Mekanisme penciptaan kekayaan dan pendistribusian merupakan hal yang fundamental dalam pengembangan usaha.

Seorang *entrepreneur* harus bisa melihat sesuatu *opprtunity* atau peluang dari kacamata (perspektif) yang berbeda dari orang lain, atau yang tidak terpikirkan oleh orang lain yang kemudian bisa diwujudkan menjadi *value*.

Entrepreneur yang berhasil adalah *entrepreneur* yang mampu bertahan dengan segala keterbatasannya, memanfaatkan, dan meningkatkannya untuk memasarkan (tidak hanya menjual) peluang tersebut dengan baik serta terus menciptakan reputasi yang membuat perusahaan itu bisa berkembang.

Dengan demikian, bahwa kewirausahaan merupakan semangat, prilaku, dan kemampuan untuk memberikan tanggapan yang positif terhadap peluang memperoleh keuntungan diri sendiri dan atau pelayanan yang lebih baik pada pelanggan/masyarakat, dengan selalu berusaha mencari dan melayani langganan lebih banyak dan lebih baik, serta menciptakan dan menyediakan produk yang lebih

¹⁶ Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, *Kewirausahaan Pendekatan Karakteristik Wirausahaan Sukses*, h.25.

bermanfaat dan menerapkan cara kerja yang lebih efisien, melalui keberanian mengambil risiko, kreativitas, dan inovasi, serta kemampuan manajemen.

Sifat kepribadian wirausaha dipelajari guna mengetahui karakteristik perorangan yang membedakan seorang wirausaha dan bukan wirausaha. David McClelland mengindikasikan ada korelasi positif antara tingkah laku orang yang memiliki motif prestasi tinggi dengan tingkah laku wirausaha.

Karakteristik orang-orang yang mempunyai motif prestasi tinggi adalah :

1. Memiliki risiko “*moderate*” dalam tindakannya dia memilih melakukan sesuatu yang ada tantangannya, namun dengan cukup kemungkinan untuk berhasil.
2. Mengambil tanggungjawab pribadi atas perbuatan-perbuatan. Artinya kecil sekali kecenderungan untuk mencari “kambing hitam” atas kegagalan atau kesalahan yang dilakukannya.
3. Mencari umpan balik (*feed back*) tentang perbuatan-perbuatannya.
4. Berusaha melakukan sesuatu dengan cara-cara baru.

Upaya untuk mengungkapkan karakteristik utama wirausaha juga dilakukan oleh para ahli dengan menggunakan teori letak kendali (*locus of control*) yang dikemukakan oleh J.B Rotter. Teori letak kendali menggambarkan bagaimana meletakkan sebab dari suatu kejadian dalam hidupnya. Apakah sebab kejadian tersebut oleh faktor dalam dirinya dan dalam lingkup kendalinya atau faktor di luar kendalinya.

Beberapa diantara karakteristik yang berkaitan dengan persoalan *entrepreneurship* dapat dipelajari, tetapi ada pula sulit dipelajari. Pearce dalam Winardi, mengemukakan karakteristik *entrepreneurship* adalah :¹⁷

1. Komitmen dan determinasi yang tiada batas.

Tingkat komitmen para *entrepreneur* biasanya dapat terganggu oleh kesediaan mereka untuk merusak kondisi kemakmuran pribadi mereka, oleh kesediaan mereka untuk merusak kondisi kemakmuran pribadi mereka, oleh kesediaan mereka untuk menginvestasi waktu, mentolerir standar kehidupan lebih rendah, dibandingkan dengan standar hidup yang sebenarnya dapat dinikmati mereka, dan bahkan pengorbanan waktu berkumpul dengan keluarga mereka.

2. Dorongan atau rangsangan

Salah satu di antara motivator-motivator kuat, yang mendorong para *entrepreneur* adalah kebutuhan untuk meraih prestasi. Mereka secara tipikal dirangsang oleh kebutuhan untuk melampaui hasil-hasil yang diraih mereka pada masa lalu, uang makin kurang berarti sebagai motivator, dan uang lebih banyak dijadikan alat untuk mengukur hingga dimana pencapaian prestasi mereka.

3. Orientasi ke arah peluang-peluang serta tujuan-tujuan

Para *entrepreneur* yang berhasil, cenderung memusatkan perhatian mereka kepada peluang-peluang, yang mewakili kebutuhan-kebutuhan yang belum terpenuhi atau problem-problem yang menuntut adanya pemecahan-pemecahan.

¹⁷Prof. Dr. J. Winardi, SE, *Entrepreneur dan Entrepreneurship*, Jakarta 2015,(Prenadamedia Group), h.38.

Mereka (para *entrepreneur*) sangat berorientasi pada tujuan, dalam rangka upaya mengejar peluang-peluang yang teridentifikasi. Kebanyakan *entrepreneur* dapat bereaksi dengan cepat, apabila mereka menghadapi pertanyaan “ apa sajakah tujuan-tujuan mereka minggu ini, untuk tahun ini, dan lima tahun mendatang”.

4. Fokus pengendalian internal

Para *entrepreneur* yang berhasil, sangat yakin akan diri mereka sendiri. Riset yang dilakukan oleh orang telah menunjukkan bahwa mereka beranggapan (bahkan berkeyakinan) bahwa mereka sendiri yang mengendalikan “nasib” perusahaan mereka, dan bukan kekuatan-kekuatan luar yang mengendalikan dan menentukan hasil-hasil yang akan diraih mereka. Para *entrepreneur* yang berhasil juga bersikap amat realistis tentang kekuatan serta kelemahan mereka sendiri dan tekanan mereka dan apa saja yang dapat dilakukan mereka, dan yang tidak mungkin dilakukan mereka.

5. Toleransi terhadap ambiguitas

Para *entrepreneur* yang baru memulai usaha mereka, menghadapi kebutuhan untuk mengimbangkan pengeluaran-pengeluaran untuk gaji dan upah karyawan mereka dengan hasil (*revenue*) yang diraih mereka. Pekerjaan-pekerjaan secara konstan berubah, para pelanggan silih berganti, dan kemunduran dan kejutan-kejutan merupakan hal yang tidak dapat dihindari.

6. Keterampilan dalam hal menerima risiko yang diperhitungkan.

Para *entrepreneur* ibarat para pilot pesawat udara, senantiasa menghadapi risiko yang diperhitungkan. Mereka berupaya sekuat tenaga untuk mengurangi risiko

demikian. Mereka mempersiapkan diri dan mengantisipasi problem-problem yang mungkin akan timbul, mereka mengkonfirmasi peluang yang ada, dan apa yang diperlukan untuk meraih keberhasilan, mereka menciptakan cara-cara untuk berbagi risiko dengan para rekan mereka, para pelanggan mereka, para investor mereka, para kreditor mereka, dan bahkan para partner mereka. Mereka dengan hati-hati menendalikan peranan pokok dalam hal melaksanakan operasi-operasi perusahaan mereka.

7. Kurang dirasakan kebutuhan akan status dan kekuasaan.

Memang harus diakui, bahwa kekuasaan dan status diraih oleh para *entrepreneur* yang berhasil, tetapi sang *entrepreneur* yang berhasil tetap memusatkan perhatiannya pada peluang-peluang, para pelanggan, pasar, persaingan dibandingkan dengan status atau kekuasaan atas pihak lain.

8. Kemampuan untuk memecahkan masalah-masalah

Para *entrepreneur* yang berhasil mencari problem-problem yang dapat mempengaruhi keberhasilan mereka, dan secara metodologis mereka berusaha untuk memecahkannya. Mereka tidak terintimidasi oleh situasi-situasi sulit. Mereka dapat bersikap desisif (berani mengambil keputusan) dan mereka dapat menunjukkan kesabaran apabila perspektif jangka panjang dianggap sebagai hal yang tepat.

9. Kebutuhan tinggi untuk mendapatkan “umpan balik” (*feedback*).

Para *entrepreneur* secara agresif mencari umpan balik (informasi) yang memungkinkan mereka mempercepat kemajuan serta efektivitas mereka. Secara instinktif mereka membina hubungan dengan orang-orang, untuk mendapatkan

pelajaran dari mereka, yang menimbulkan dampak sekunder diekspansinya jejaring kerja mereka (*network*) berupa kontak-kontak dan pengaruh yang bermanfaat.

10. Kemampuan untuk menghadapi kegagalan secara efektif.

Para *entrepreneur* tidak takut akan kegagalan, memang mereka sangat mendambakan keberhasilan, tetapi mereka harus menerima kegagalan dan memanfaatkannya sebagai suatu cara untuk belajar, bagaimana cara lebih baik mengatur pada masa mendatang. Disamping karakteristik yang diatas, masih ada empat macam karakteristik *entrepreneur*, adisional yang kiranya sudah dimiliki seseorang sejak lahir. Adapun karakteristik tersebut sebagai berikut :¹⁸

1. Energi tanpa batas, kesehatan prima, stabilitas emosional.

Para *entrepreneur* menghadapi aneka macam tantangan yang menuntut adanya energi fisik hebat, dan energi emosional yang mantap. Para *entrepreneur* yang berhasil, sangat menilai tinggi upaya mencapai kesehatan prima dan kesehatan emosional baik.

2. Kreativitas dan kemampuan untuk bertindak inovatif.

Kemampuan untuk menciptakan ide-ide baru, konsep-konsep baru, dan cara-cara baru untuk memandang masalah-masalah, merupakan inti *entrepreneurship* yang berhasil. Kemampuan untuk melihat adanya sebuah peluang, dan bukan masalah dan sebuah solusi dan bukan sebuah dilem, merupakan sebuah keterampilan fundamental yang mencirikan banyak *entrepreneur*.

¹⁸Prof. Dr. J. Winardi, SE, *Entrepreneur dan Entrepreneurship*, Jakarta 2015,(Prenadamedia Group), h.40.

3. Intelegensi tinggi dan kemampuan konseptual

“Hidung tajam” (indera keenam) untuk bisnis dan kemampuan untuk melihat gambaran menyeluruh (*the big picture*) yang berkaitan dengan bisnis mereka, merupakan ciri umum di antara para *entrepreneur*. Para *entrepreneur* yang berhasil merupakan kelompok pemikir strategis baik.

4. Visi dan kapasitas (kemampuan) untuk memberi inspirasi.

Kemampuan untuk membentuk, serta mengkomunikasikan sebuah visi dengan cara yang menginspirasi pihak lain merupakan sebuah keterampilan yang bernilai tinggi bagi sang *entrepreneur*.

B. Kajian Teori Kepribadian Entrepreneurship Islam

Kepribadian para pemilik/manajer merupakan faktor penting, terutama karena persepsi dan daya tanggapnya terhadap perubahan lingkungan, dalam menentukan pola perilaku yang secara signifikan dapat berdampak pada strategi dan proses internal perusahaan. Banyak penelitian telah dilakukan mengenai pentingnya persepsi individu, nilai-nilai dan basis kognitif terhadap strategi dan dampak dari keputusan strategi.

Sebagai konsekuensi pentingnya kegiatan wirausaha, Islam menekankan pentingnya pembangunan dan penegakan budaya kewirausahaan dalam kehidupan setiap muslim. Budaya kewirausahaan muslim itu bersifat manusiawi dan religius, berbeda dengan budaya profesi lainnya yang tidak menjadikan pertimbangan agama sebagai landasan kerjanya. Seorang wirausahaan muslim akan memiliki sifat-sifat

dasar yang mendorongnya untuk menjadi pribadi yang kreatif dan handal dalam menjalankan usahanya, atau menjalankan aktivitas pada perusahaan tempatnya bekerja. Sifat-sifat dasar itu, diantaranya ialah :¹⁹

Pertama, selalu menyukai dan menyadari adanya ketetapan dan perubahan. Ketetapan ditemukan antara lain pada konsep aqidah, seperti dalam Al Qur'an QS Al Anbiya ayat 25:

وَمَا أَرْسَلْنَا مِنْ قَبْلِكَ مِنْ رَسُولٍ إِلَّا نُوحِي إِلَيْهِ أَنَّهُ لَا إِلَهَ إِلَّا أَنَا فَاعْبُدُونِ.

Terjemahnya:

“Dan kami tidak mengutus seorang rasulpun sebelum kamu melainkan kami wahyukan kepadanya. Bahwasannya tidak ada Tuhan (yang hak) melainkan aku, Maka sembahlah olehmu sekalian akan aku”.

Sedangkan perubahan dilaksanakan pada masalah-masalah muamalah, termasuk peningkatan kualitas kehidupan. Sesuai dengan penjelasan Al-Qur'an dalam surat Ar-raad ayat 11:

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ ۗ وَمَا لَهُمْ مِنْ دُونِهِ مِنْ وَالٍ

Terjemahnya:

“Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan (Tuhan tidak akan merubah keadaan mereka, selama mereka tidak merubah sebab-sebab kemunduran mereka) yang ada pada diri mereka sendiri”).

¹⁹Murtiadi Awaluddin *Kepribadian Enterpreneurship Islam dan Akses Informasi Terhadap Strategi Bisnis dan Kinerja Bisnis Usaha Kecil di Kota Makassar*, h 82.

Kedua, Bersifat inovatif, yang membedakannya dengan orang lain. Dalam hal ini Al Qur'an menempatkan manusia sebagai khalifah dengan tugas memakmurkan bumi dan melakukan perubahan serta perbaikan (alhadits). Ketiga, Berupaya secara bersungguh-sungguh untuk bermanfaat bagi orang lain.

Ada beberapa hadits Nabi yang menjelaskan keharusan seseorang untuk bermanfaat bagi orang lain.

عَنْ جَابِرٍ، رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: خَيْرُ النَّاسِ أَنْفَعُ لِلنَّاسِ

Terjemahnya:

“Dari Jabir Radhiyallahu anhuma berkata bahwa Rasulullah SAW bersabda: Sebaik-baik manusia adalah yang paling bermanfaat bagi manusia. Hadist dihasankan oleh Al-Albani di dalam shahihul jami”.²⁰

Kewirausahaan berkaitan erat dengan pencaharian rezeki untuk memenuhi kebutuhan hidup, meskipun kewirausahaan lebih luas dari sekadar bekerja dalam rangka mencari rezeki. Sebagaimana terlihat pada definisi dan beberapa karakteristik wirausaha, untuk berwirausaha seseorang harus mempunyai sifat dan sikap raji, tekun, kreatif, imajinatif, inovatif, dan berani mengambil risiko. Meskipun demikian, baik berwirausaha maupun bekerja mempunyai satu tujuan dasar, yaitu untuk memenuhi kebutuhan hidup baik bagi diri sendiri maupun orang lain.

Bagi seorang muslim, bekerja merupakan suatu upaya sungguh-sungguh dengan mengarahkan seluruh aset dan zikirnya mengaktualisasikan atau menampakkan arti dirinya sebagai hamba Allah yang menundukkan dunia, serta

²⁰ <https://muslim.or.id/8144-apakah-anda-termasuk-sebaik-baik-manusia.html>

menampakkannya sebagai bagian dari masyarakat. Dengan kata lain, pada dasarnya dengan bekerja adalah aktivitas dinamis dan mempunyai tujuan untuk memenuhi kebutuhan tertentu (jasmani dan rohani) dan di dalam mencapai tujuan tersebut ia berupaya dengan penuh kesungguhan untuk mewujudkan prestasi yang optimal sebagai bukti pengabdian dirinya kepada Allah.²¹

Berwirausaha dalam rangka membangun perekonomian merupakan kewajiban. Terdapat banyak ayat dan hadis yang mendasari pendapat ini, misalnya perintah berjalan di muka bumi untuk mencari rezeki (*al-masyyu fi manakib al-arddh*), mencari rezeki Allah (*al-ibtigha' min fadhl Allah*), perintah mengeluarkan infaq (*al-infaq*), jihad di jalan Allah (*al-jihad fi sabil Allah*), dan mencari pekerjaan (*thalab al-kasb*). Menurut al-Jundi, baik Al-qur'an, Sunnah, ijma' qiyas, 'urf, maupun mazhab shahabi menunjukkan bahwa Islam menyerukan agar umatnya bekerja dan membangun perekonomian.²²

Beberapa ayat dalam Al-qur'an yang menjelaskan tentang bekerja atau berwirausaha, salah satunya dalam QS At-Taubah ayat 105.

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ ۗ وَسَتُرَدُّونَ اِلَىٰ عَالِمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ
بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Terjemahnya:

“Dan katakanlah: “Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang gaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang kamu telah kerjakan”.²³

²¹ Toto Tasmara, *Membudayakan Etos Kerja Islami*, (Jakarta :Gema Insani Prss, 2002), h.18.

²² H. Idri, *Hadis Ekonomi*, (Jakarta Prenadamedia Group), h. 294.

²³ *Tafsir jalalain Asbabun Nuzul Ayat*, (Jakarta Sinar Baru Algesindo), h.809.

Allah memerintahkan agar umat Islam bekerja dan pekerjaan itu sesungguhnya diperhatikan Allah SWT, Rasul dan umat Islam. Pekerjaan yang baik dan mendapatkan dampak positif akan diapresiasi dengan penghargaan di dunia ataupun di akhirat. Demikian pula sebaliknya, pekerjaan yang buruk dan mendatangkan dampak negatif akan mendapatkan ancaman di dunia ataupun di akhirat. Allah mengetahui bagaimana seseorang bekerja dengan jujur atau tidak dalam pekerjaannya itu.

Selain ayat diatas, dijelaskan pula dalam surat Al-Jumu'ah ayat 10.

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Terjemahnya:

“Apabila telah ditunaikan shalat, maka beretebanlah kamu di muka bumi, dan carilah karunia Allah dan Ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung”.

Inilah salah satu ajaran yang menjadi ciri khas dalam prinsip ekonomi islam yaitu keseimbangan antara pemenuhan kehidupan akhirat dan dunia. Inti dari ayat adalah membahas masalah pembagian waktu shalat dan waktu kerja. Pada ayat ini memberikan keleluasan dalam mencari penghidupan dengan jalan perniagaan yang di ridhai-Nya. “Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah.” Diriwayatkan oleh Ibnu Abi Hatim bahwa Irak bin Malik ra bila telah selesai sholat jumat dia segera bangkit pulang dan di depan pintu dia berhenti untuk berdoa,” Ya Allah, sesungguhnya aku telah memenuhi panggilan-Mu, telah aku laksanakan sholat yang menjadi kewajiban dari-Mu dan aku pun hendak

bertebaran di muka bumi sebagaimana Engkau perintahkan. Maka, anugerahkanlah rezeki kepadaku dari karunia-Mu dan Engkau sebaik-baik pemberi rezeki.”

Gambaran tersebut melukiskan betapa Irak melaksanakan perintah itu dengan sungguh-sungguh, dengan penuh kesadaran. Menjemput rezeki dengan penuh kesadaran untuk selalu mengingat Allah dalam hal ini berarti juga pemenuhan kehidupan dengan tetap memegang cara-cara yang dibenarkan Allah, “dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.”²⁴

Bekerja dan berwirausaha sangat dianjurkan dalam Islam agar manusia dapat mandiri dalam memenuhi segala kebutuhan hidupnya dan membantu orang lain secara ekonomi baik melalui sedekah, infak, maupun zakat. Orang yang bekerja dan kemudian mendapatkan hasil dari jerih payahnya akan terhindar dari sifat dan sikap meminta-minta karena orang yang suka meminta-minta pada dasarnya merendahkan dirinya sendiri. Orang yang bekerja juga dapat memberikan nafkah kepada orang-orang yang menjadi tanggungannya.

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، قَالَ: سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، يَقُولُ: «لَأَنْ يَغْدُوَ أَحَدُكُمْ، فَيُحِطِبَ عَلَى ظَهْرِهِ، فَيَتَصَدَّقَ بِهِ وَيَسْتَعْنِيَ بِهِ مِنَ النَّاسِ، خَيْرٌ لَهُ مِنْ أَنْ يَسْأَلَ رَجُلًا، أَعْطَاهُ أَوْ مَنَعَهُ ذَلِكَ، فَإِنَّ الْيَدَ الْعُلْيَا أَفْضَلُ مِنَ الْيَدِ السُّفْلَى، وَأَبْدَأُ بِمَنْ تَعُولُ» (رَوَاهُ مُسْلِمٌ)

Terjemahnya:

Dari Abu Hurayrah r.a, katanya: Aku mendengar Rasulullah SAW bersabda, “Hendaklah seseorang diantara kalian pergi pagi-pagi mencari kayu dan dipikul di atas punggungnya kemudian (menjualnya) lalu bersedakah dengannya serta tidak butuh pada pemberian orang lain lebih

²⁴Dwi Suwiknyo, *Ayat-Ayat Ekonomi Islam*, Jakarta 2010 (Pustaka Pelajar), h.78.

baik baginya daripada meminta kepada orang lain diberi atau tidak, karena sesungguhnya tangan diatas lebih baik daripada tangan di bawah dan mulailah dari orang yang menjadi tanggunganmu”.

Hadis diatas menunjukkan bahwa ada beberapa aspek yang diperoleh dari bekerja, yaitu : Pertama, secara ekonomi, orang yang bekerja dan berwirausaha dapat mempunyai kekayaan sehingga tidak menjadi orang miskin, tetapi orang kaya yang secara mandiri dapat memenuhi kebutuhan hidupnya, tanpa harus meminta-minta kepada orang lain. Kedua, secara sosial, orang yang mampu (kaya) karena bekerja atau berwirausaha kemudian peduli terhadap orang lain dengan memberikan sebagian rezekinya, akan mendapatkan posisi yang terhormat di mata masyarakat sebagai orang dermawan. Dan menurut hadis diatas, pemberi lebih baik daripada penerima. Ketiga, secara pribadi, orang yang bekerja atau berwirausaha akan dapat memenuhi kebutuhan diri ataupun keluarganya. Ia menjadi tulang punggung keluarga dan mereka akan hidup bahagia sejahtera berkat jerih payah dan usahanya.²⁵

Hadis Miqdam bin Ma'dikarib tentang Nabi Daud makan dari usahanya sendiri.

لَمِيقْدَامِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ((مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلِ يَدَيْهِ وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ يَدَيْهِ)) رواه البخاري

Terjemahnya:

Dari Al-Miqdam bin Ma'dikarib RA : Nabi SAW bersabda, “tidak ada makanan yang lebih baik dari seseorang kecuali makanan yang ia peroleh dari ulang hasil keringatnya sendiri. Nabi Daud AS, makan dari hasil keringatnya sendiri”.

²⁵H. Idri, *Hadis Ekonomi*, h. 296.

Hadis diatas merupakan anjuran makan dari hasil usaha sendiri. Rasulullah SAW menganjurkan umatnya supaya berusaha memenuhi hajat hidup dengan jalan apapun menurut kemampuan asal jalan yang ditempuh itu halal. Penjelasan hadis di atas bahwasannya Nabi Daud AS disamping sebagai Nabi dan Rasul, juga seorang raja. Namun demikian, sebagaimana diceritakan Nabi SAW dalam hadis beliau ini, bahwa apa yang dimakan oleh Nabi Daud adalah jerih payahnya sendiri dengan bekerja yang menghasilkan sesuatu sehingga dapat memperoleh uang untuk keperluan hidupnya sehari-hari. Di antaranya sebagaimana dikisahkan dalam Al-qur'an, bahwa Allah menjinakkan besi buat Nabi Daud sehingga ia bisa membuat aneka macam pakaian besi.²⁶

Dengan demikian, menurut islam bekerja dan berwirausaha disamping untuk memenuhi kebutuhan hidup juga dalam rangka beribadah kepada Allah SWT. Menurut Sadono Sukirno, ada beberapa dasar pertimbangan yang menjadikan aktivitas ekonomi yang dilakukan dipandang sebagai ibadah, yaitu: pertama, akidah harus lurus, yaitu umat islam harus berkeyakinan bahwa amalan dalam sistem ekonomi Islam merupakan satu-satunya sistem yang mendapat ridha Allah SWT. Kedua, kesucian hati, segala kegiatan ekonomi haruslah diniatkan karna dan untuk Allah. Ketiga, Cara melakukan kerja yang sesuai dengan ajaran Islam. Hal ini meliputi sikap tekun, sabar, amanah, bertanggungjawab, berbudi pekerti mulia, bersyukur, dan tidak melakukan penipuan dan penindasan. Keempat, hasilnya betul

²⁶<http://Multazam.eistrein>. Blogspot.com. Januari 2013.

dan membawa faedah kepada masyarakat banyak. Hasil ekonomi harus dibelanjakan ke arah jalan yang benar dan sesuai dengan kehendak Islam.²⁷

Disamping digunakan untuk keperluan diri sendiri dan keluarga, hasil ini perlu dimanfaatkan untuk keperluan banyak. Kegiatan-kegiatan kewirausahaan yang berbentuk ibadah umum tidak seharusnya menjadi alasan untuk meninggalkan ibadah khusus. Kesibukan mencari rezeki tidak seharusnya menyebabkan pengabaian tanggungjawab kepada Allah SWT.

C. Kajian Teori Akses Informasi

Pentingnya informasi dalam menciptakan keunggulan bersaing perusahaan makin dirasakan setiap pemilik perusahaan. Usaha mengakses informasi, setiap manajer perusahaan berusaha menguasai teknologi dan sistem informasi. Turban (1997;97) mengatakan :

The frameworks presented in the previous two section suggest strategies that companies can use to gain strategic advantage. In this section, we provide examples oh how companies use, and how IT support, the following strategis: (a) Cost leadership. By reducing the cost of products or services (e.g, by increasing productivity or decreasing inventories), a company can gain a competitive advantage with is costumer. This stretegy can also lead to reduced costs for costumers and suppliers. (b) Differentation. By offering product or services that are significantly different from competitors, companies can sell more. Differentation is achieved by offering unique feature, hight quality, and /or special services. (c) Growth. Increasing market share, acquiring more costumers, or selling more products streghthens a company and increases profitability in the long run.

Perbaikan informasi bisnis harus mencakup keseluruhan sistem industri dari kedatangan material sampai kepada konsumen dan desain ulang produk untuk masa

²⁷Sadono Sukirno at al., *Pengantar Bisnis*, h. 370-371.

mendatang. Dalam organisasi bisnis, sumber-sumber data atau informasi menjadi semakin penting untuk mengetahui permintaan konsumen, pembelian bahan baku dari pemasok, proses produksi, tingkat inventori yang ada, perhitungan biaya, pengiriman produk ke distributor sebagai konsumen antara atau ke konsumen akhir secara langsung. Menurut Cravens (2003;7) melihat komponen akses informasi yang dapat menciptakan keunggulan bersaing dan nilai superior bagi konsumen adalah informasi pelanggan (*customer information*), informasi pesaing (*competitor information*), dan informasi pasar lain (*other market information*).²⁸

Peranan penting dari sebuah komunikasi adalah adalah penyeberan informasi. Yang dimaksud dengan “penyeberan informasi” disini, sebenarnya mencakup penyeberan beragam informasi. Ditinjau dari isi materinya, informasi tersebut dapat mencakup:²⁹

1. Ilmu dan teknologi yang bermanfaat bagi upaya peningkatan jumlah dan perbaikan mutu produksi, baik selama proses menghasilkan, pengolahan hasil, penyimpanan, dan pengepakannya hingga produksi tersebut diterima oleh konsumen.
2. Analisis ekonomi yang berkaitan dengan upaya memperoleh pendapatan dan atau keuntungan dari kegiatan berusaha.

²⁸Murtiadi Awaluddin Kepribadian Entrepreneurship Islam dan Akses Informasi Terhadap Strategi Bisnis dan Kinerja Bisnis Usaha Kecil di Kota Makassar, h.82.

²⁹Harmoko dan Erik Darmansyah “Akses Informasi Pertanian melalui Media Komunikasi dan Kelompok Tani di Kabupaten Sambas dan Kota Singkawang”. *Jurnal Kominikator Vol 8*, No 1 (Mei 2016), h.2.

3. Ragam kelembagaan yang diperlukan untuk menunjang upaya peningkatan produksi dan pendapatan atau keuntungan usaha.
4. Peraturan dan kebijakan yang harus diterapkan dan dilaksanakan semua pihak yang terkait dengan upaya peningkatan produksi dan pendapatan/keuntungan usaha.

D. Kajian Teori Inovasi Bisnis

Inovasi sering digambar sebagai sumber kehidupan organisasi dan yang menentukan di dalam suatu perusahaan. Nilai inovasi yang benar dinyatakan di dalam suatu hasil (outcome) seperti produk yang diperdagangkan. Kemampuan perusahaan untuk memperdagangkan inovasi dapat membantu mendominasi pasar saat ini atau mengembangkan pasar baru, yang berperan bagi berkelanjutan kepemimpinan industri. Dengan demikian, sukses di dalam mengkomersialisasi inovasi merupakan strategi penting bagi perusahaan.³⁰

Menurut OECD (*Organisation for Economic Co-Operation and Development*), ada empat dimensi inovasi yaitu *product innovation*, *process innovation*, *marketing innovation*, dan *organisational innovation*. Hal ini ditegaskan kembali pada The OECD Innovation Strategy. Pada penelitian ini dimensi inovasi yang digunakan menurut OECD Oslo Manual, hal ini karena dimensi tersebut telah teruji digunakan pada industri manufaktur yang dilakukan oleh Gunday, et al. (2011) dan Hassan, et al, (2013) serta Varis dan Littunen (2010) pada usaha kecil menengah.

³⁰Sambudi Hamali “ Pengaruh Inovasi terhadap Kinerja Bisnis Pada Industri Kecil Pakaian Jadi Kota Bandung”,, h.314.

Inovasi produk adalah pengenalan barang atau jasa yang benar-benar baru atau peningkatan dari yang sudah ada secara signifikan berkaitan dengan karakteristik fungsional atau penggunaannya, peningkatan dalam hal spesifikasi teknik, komponen dan bahan, keramahan dalam penggunaan atau karakteristik Fungsional lainnya.

Inovasi produk merupakan salah satu faktor kunci terhadap keberhasilan organisasi dan merupakan strategi yang penting bagi peningkatan *market share* dan kinerja bisnis.

Inovasi proses adalah implementasi produksi atau metode pengiriman yang benar-benar baru atau peningkatan secara signifikan. Perubahan signifikan dalam hal teknik, peralatan dan atau perangkat lunak. Metode pengiriman dalam hal logistik perusahaan dan mencakup peralatan, perangkat lunak dan teknik untuk sumber input, mengalokasikan pasokan dalam perusahaan, atau pengiriman produk akhir.

Inovasi Pemasaran adalah implementasi suatu metoda pemasaran baru dalam hal pengepakan, disain, penempatan, dan promosi produk serta penetapan harga. Dalam hal disain produk, yang berubah dalam hal bentuk dan penampilan bukan merubah fungsi dan karakteristiknya. Sasaran dari inovasi ini adalah meningkatkan penjualan, *market share* dan membuka pasar baru.

Inovasi Organisasi merupakan implementasi metode organisasional baru dalam praktek bisnis perusahaan, organisasi tempat bekerja atau hubungan eksternal. Inovasi organisasi dapat meningkatkan kinerja perusahaan melalui mengurangi biaya

administrasi atau biaya transaksi, meningkatkan kepuasan bekerja, reduksi biaya pasokan.³¹

E. Kajian Teori Kinerja Bisnis

Harris dan Bonna (2001) menyatakan bahwa kinerja merupakan ukuran keberhasilan atau prestasi yang telah dicapai oleh suatu perusahaan yang diukur tiap kurun waktu tertentu. Kinerja perusahaan adalah pencapaian usaha sebagaimana tujuan perusahaan tersebut didirikan yaitu mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya untuk dapat menopang pertumbuhan dan perkembangan.

Bernardin dan Russel (1993) dalam Widagdo (2006) mendefinisikan kinerja sebagai *performance is defined as the record of outcomes produced on specific job function or activity during a spesific time period*, artinya kinerja didefinisikan sebagai catatan mengenai outcome yang dihasilkan dari suatu aktivitas tertentu selama kurun waktu tertentu pula.³²

Kinerja adalah hasil yang dapat dicapai oleh seseorang atau sekelompok orang dalam suatu organisasi, sesuai dengan wewenang dan tanggungjawab masing-masing dalam upaya mencapai tujuan organisasi yang bersangkutan secara legal, tidak melanggar hukum dan sesuai dengan moral dan etika. Selain itu, kinerja dapat

³¹Sambudi Hamali “ Pengaruh Inovasi terhadap Kinerja Bisnis Pada Industri Kecil Pakaian Jadi Kota Bandung”, h.315-316.

³² Murtiadi Awaluddin Kepribadian Enterpreneurship Islam dan Akses Informasi Terhadap Strategi Bisnis dan Kinerja Bisnis Usaha Kecil di Kota Makassar, h 85.

diartikan sebagai hasil kerja seorang pekerja, hasil kerja tersebut harus dapat ditunjukkan buktinya secara konkrit dan dapat diukur.³³

Konsep kinerja bisnis (Venkatraman dan Ramanujam, 1986:803-804) serasa sempit berpusat pada penggunaan hasil berdasarkan indikator keuangan yang diasumsikan mencerminkan pemenuhan tujuan ekonomi perusahaan, konsep ini merujuk kepada kinerja keuangan seperti pertumbuhan pasar, *profitabilitas*, *earning per share*. Sedangkan konsep kinerja bisnis secara luas, selain indikator kinerja operasioanl.³⁴

F. Hipotesis dan Kerangka Konseptual

Berdasarkan uraian diatas pada keterkaitan kepribadian *enterpreneurship* islam, akses informasi, dan inovasi bisnis dengan kinerja bisnis, selanjutnya dapat dikemukakan hipotesis sebagai berikut:

H1 : Kepribadian *enterpreneurship* Islam, akses informasi, dan inovasi bisnis secara simultan berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh.

H2 : Kepribadian *enterpreneurship* Islam berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh.

³³Murtiadi Awaluddin Kepribadian Enterpreneurship Islam dan Akses Informasi Terhadap Strategi Bisnis dan Kinerja Bisnis Usaha Kecil di Kota Makassar, h.85.

³⁴Sambudi Hamali “ Pengaruh Inovasi terhadap Kinerja Bisnis Pada Industri Kecil Pakaian Jadi Kota Bandung”, h.315-316.

H3 : Akses informasi berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh.

H4 : Inovasi bisnis berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh.

Dalam kepribadian *entrepreneur* Islam terhadap kinerja bisnis, karakter yang harus ada adalah, (1) Shiddiq berarti jujur atau benar, dalam menjalankan bisnisnya, Nabi Muhammad SAW selalu menunjukkan kejujuran atau meyakini betul bahwa membohongi para pelanggan sama dengan mengkhianati mereka. (2) Amanah berarti dapat dipercaya. Dalam konteks ini, amanah adalah tidak mengurangi atau menambah sesuatu dari yang seharusnya atau dari yang telah disepakati. Itu bisa terjadi antara penjual dan pembeli, penyewa dan yang menyewakan dan sebagainya. Bersikap amanah mutlak diterapkan dalam setiap transaksi bisnis atau muamalah. Selain itu, sehebat apapun strategi bauran pemasaran (marketing mix) yang bertumpu pada 4P (*product, price, place, dan promotion*) atau 4 C (*commodity, customer, competition, dan change*) ditempuh, misalnya tidak akan membuahkan sukses tanpa disertai adanya nilai-nilai amanah.³⁵

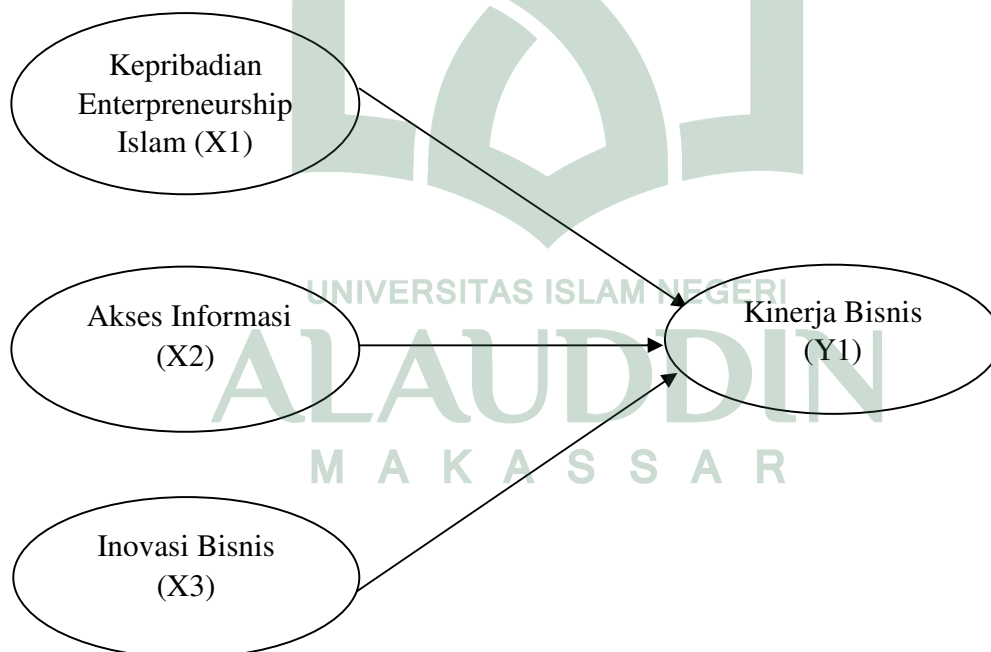
Seorang wirausahawan muslim akan memiliki sifat-sifat dasar yang mendorongnya untuk menjadi yang kreatif dan handal dalam menjalankan usahanya. Sifat-sifat tersebut adalah fanah yang berarti cakap atau cerdas. Sifat yang kedua adalah tabligh bisa dimaknai dengan menyampaikan. Dalam konteks bisnis,

³⁵Murtiadi Awaluddin Kepribadian Entrepreneurship Islam dan Akses Informasi Terhadap Strategi Bisnis dan Kinerja Bisnis Usaha Kecil di Kota Makassar, h.85.

pemahaman tabligh bisa mencakup argumentasi dan komunikasi. Penjual hendaknya mampu mengomunikasikan produknya dengan strategi yang tepat. Dengan sifat tabligh, seorang pebisnis diharapkan mampu menyampaikan keunggulan-keunggulan produk dengan menarik dan tepat sasaran tanpa meninggalkan kejujuran dan kebenaran (*transparency and fairness*). Dengan itu, pelanggan dapat dengan mudah memahami pesan bisnis yang disampaikan.³⁶

Berdasarkan telaah pustaka tentang faktor-faktor yang berpengaruh terhadap kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh maka kerangka konsep dalam penelitian ini adalah:

Gambar 1.1 Kerangka Pikir



³⁶Murtiadi Awaluddin Kepribadian Enterpreneurship Islam dan Akses Informasi Terhadap Strategi Bisnis dan Kinerja Bisnis Usaha Kecil di Kota Makassar, h.85.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Lokasi Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Metode penelitian kuantitatif merupakan salah satu jenis penelitian yang spesifikasinya adalah sistematis, terencana, dan terstruktur dengan jelas sejak awal hingga pembuatan desain penelitiannya.

Menurut Sugiyono metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel sebelumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

2. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini bertempat di beberapa penyulingan daun minyak cengkeh di Desa Patalassang Kecamatan Sinjai Timur Kabupaten Sinjai. Pengambilan lokasi tersebut dikarenakan terdapat beberapa wirausaha dan para pekerja di penyulingan minyak daun cengkeh tersebut.

B. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan tujuan untuk mendeskripsikan objek penelitian ataupun hasil penelitian. Adapun pengertian deskriptif menurut Sugiyono adalah metode yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap objek yang diteliti melalui data atau sampel yang telah terkumpul sebagaimana adanya, tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku pada umum.⁶¹

Tujuan dari pendekatan ini adalah untuk mendapatkan data yang mendalam, suatu data yang mengandung makna. Makna adalah “data yang sebenarnya, data yang pasti yang merupakan suatu nilai dibalik data yang tampak”.⁶²

C. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer merupakan data yang dikumpulkan secara langsung oleh peneliti untuk menjawab masalah atau tujuan penelitian. Data sekunder adalah data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung dengan menggunakan media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain).⁶³

⁶¹Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, h. 29.

⁶²Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2008), h. 1.

⁶³Asep Hermawan, *Penelitian Bisnis Paradigma Kuantitatif*, (Jakarta: PT. Grasindo, 2005), h. 168

2. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumber utama. Data yang diperoleh dari hasil wawancara atau kuesioner dengan menggunakan daftar pertanyaan yang memuat variabel-variabel terkait.

b. Data sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung untuk memperoleh informasi dari objek yang diteliti.. Data sekunder didapat dari literatur seperti buku, referensi, jurnal, dan penelitian lain yang terkait dengan penelitian ini.⁶⁴

D. *Populasi dan Sampel*

Populasi adalah gabungan dari seluruh elemen yang berbentuk peristiwa, hal atau orang yang memiliki karakteristik yang serupa yang menjadi pusat perhatian seorang peneliti karena itu dipandang sebagai sebuah semesta pendidikan.⁶⁵ Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pemilik wirausaha dan karyawan yang ada di penyulingan minyak daun cengkeh yang berjumlah 32 orang.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.⁶⁶ Sampel juga dapat diartikan bagian dari populasi yang menjadi

⁶⁴Lib.ui.ac.id

⁶⁵Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 389.

⁶⁶Sudjana, *Metode Statistika* (Bandung: Tarsito, 2000), h.73.

objek penelitian.⁶⁷ Penentuan jumlah sampel dalam penelitian ini menggunakan sampel jenuh.

Menurut Arikunto (2012:104) jika jumlah populasinya kurang dari 100 orang, maka jumlah sampelnya diambil secara keseluruhan ($N < 100$) sehingga $N = n$, tetapi jika populasinya lebih besar dari 100 orang, maka bisa diambil 10-15 % atau 20-25 % dari jumlah populasinya.

Berdasarkan penelitian ini karena jumlah populasinya tidak lebih besar dari 100 orang responden, maka penulis mengambil 100% jumlah populasi yang ada pada wirausaha penyulingan minyak cengkeh dengan jumlah 32 orang responden. Dengan demikian penggunaan seluruh populasi tanpa harus menarik sampel penelitian sebagai unit observasi disebut sebagai teknis sensus.

E. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini dilakukan dengan studi lapangan, yang dilakukan dengan mendatangi langsung lokasi penelitian.

1. Observasi

Metode yang dilakukan pada awal penelitian, pengamatan langsung dan pencatatan atas permasalahan yang akan diteliti, dengan maksud sebagai petunjuk dan arah penelitian serta untuk melengkapi bahan analisis.

⁶⁷Bambang Suharjo, *Statistika Terapan (disertai contoh Aplikasi dengan SPSS)*, Yogyakarta: Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Graha Ilmu, 2013, h.7.

2. Wawancara

Secara sederhana, wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan cara peneliti mengajukan pertanyaan secara lisan kepada seseorang berupa informan atau responden. Selama melakukan wawancara, peneliti dapat menggunakan pedoman berupa pedoman wawancara atau menggunakan kuesioner.⁶⁸ Teknik Kuesioner ialah pengumpulan data dengan memberikan daftar pertanyaan yang sudah tersusun tetap, sama dan bahan yang tertentu. Pertanyaan yang diberikan pernyataan-pernyataan kebahasaan yang telah dirancang peneliti. Pertanyaan yang diajukan mengenai pengaruh wirausaha pabrik minyak cengkeh terhadap perekonomian masyarakat. Dalam penelitian ini responden diminta untuk mengisi kuesioner yang berisi pernyataan-pernyataan mengenai tingkat untuk mendukung penelitian ini penulis membutuhkan data sebagai sumber informasi yaitu data primer dan data sekunder.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah sebuah cara yang dilakukan peneliti untuk penyediaan dokumen-dokumen dengan menggunakan bukti yang akurat dari pencatatan sumber-sumber informasi khusus dari karangan akurat tulisan, wasiat, buku, undang-undang, dan sebagainya.

⁶⁸Nanang Martono, *Metode Penelitian kuantitatif, Analisis isi dan analisis data sekunder*, (Jakarta PT Raja Grafindo Persada, 2016), h. 86.

F. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah suatu alat yang dapat digunakan untuk memperoleh, mengolah dan menginterpretasikan informasi yang diperoleh dari para responden yang dilakukan dengan menggunakan pola ukur yang sama.⁶⁹

Pengumpulan data dalam suatu penelitian membutuhkan beberapa instrumen sebagai alat untuk mendapatkan data yang akurat dalam suatu penelitian. Maka dalam penelitian ini, akan digunakan beberapa instrumen, berupa catatan, Kusioner/angket, pedoman wawancara dan alat perekam. Untuk dapat dikatakan instrumen penelitian yang baik, paling tidak memenuhi lima kriteria, yaitu : validitas, reabilitas, sensitivitas, objektivitas, dan fasibilitas. Maka penulis hanya memilih dua instrumen untuk menguji kevalidan suatu data.

1. Uji Validitas

Uji validitas adalah instrumen penelitian yang bertujuan untuk mengetahui dan menunjukkan sejauh mana data yang terkumpul tidak menyimpang dari gambaran tentang validitas yang dimaksud kelayakan. Suatu kelayakan pengukuran disebut valid bila melakukan apa yang seharusnya dilakukan dan mengukur apa yang seharusnya diukur. Bila skala pengukuran tidak valid maka tidak bermanfaat bagi peneliti karena tidak mengukur dan melakukan apa yang seharusnya dilakukan.⁷⁰

Untuk menguji validitas pada penelitian ini dengan menggunakan rumus korelasi *Product Moment* sebagai berikut:

⁶⁹Sofyan Siregar, *Statistika Deskriptif untuk Penelitian*, h. 162.

⁷⁰Mudrajat Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*, h. 172.

$$r_{xy} = \frac{N \sum XY - (\sum X) (\sum Y)}{\sqrt{\{N \sum X^2 - (\sum X)^2\} \{N \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Keterangan:

r_{xy} = validitas instrument

N = jumlah instrument

X = skor rata-rata dari X

Y = skor rata-rata dari Y

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah pengujian yang dapat menunjukkan sejauh mana alat ukur dapat dipercaya atau dapat diandalkan. Alat ukur yang akan digunakan adalah *cronbachalpha* melalui program komputer *Excel Statistic Analysis & SPSS*. Reliabilitas suatu konstruk variabel dikatakan baik jika memiliki nilai *cronbachalpha* > 0,60.⁷¹

$$r_{11} = \left[\frac{k}{(k-1)} \right] \left[1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_t^2} \right]$$

Keterangan:

r_{11} = realibilitas instrumen

k = banyaknya butir pertanyaan

$\sum \sigma_b^2$ = jumlah varian butir

σ_t^2 = varian total

⁷¹Bhuono Agung Nugroho, *Strategi Jitu: Memilih Metode Statistik Penelitian dengan SPSS*, h. 72.

G. Teknis Analisis Data

1. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk menguji apakah modal regresi benar-benar menunjukkan hubungan yang signifikan dan representatif. Ada empat pengujian dalam uji asumsi klasik, yaitu:⁷²

a. Uji Normalitas

Uji ini bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Salah satu cara menguji dengan melihat *normal probability plot*, jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.⁷³

Analisis statistik merupakan alat statistik yang sering digunakan untuk menguji normalitas residual yaitu uji statistik non-parametrik *Kolmogorov Semirnov*, yaitu subjek dengan taraf signifikan (α) 0,05 apabila nilai $p > \alpha$ maka data terdistribusi normal atau sebaliknya.⁷⁴

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinieritas dilakukan untuk menguji apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen. Jika terjadi korelasi, maka

⁷²M. Iqbal Hasan, *Pokok-Pokok Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2002), h. 100.

⁷³Imam Ghazali. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19*, h. 160.

⁷⁴Imam Ghazali. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19*, h. 160.

dinamakan terdapat masalah multikolinieritas. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen. Uji multikolinieritas pada penelitian dilakukan dengan matriks kolerasi. Pengujian ada tidaknya gejala multikolinearitas dilakukan dengan memperhatikan nilai matriks kolerasi yang dihasilkan pada saat pengolahan data serta nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) dan *tolerance value*-nya. Suatu model persamaan regresi dikatakan bebas dari gejala multikolinearitas, apabila nilai dari VIF di bawah 10 dan nilai *tolerance value*-nya di atas 0,1.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dan residual dari satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Untuk mendeteksi adanya heteroskedastisitas adalah dengan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik *scatterplot*.⁷⁵

d. Uji Autokorelasi

Uji Autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam suatu model regresi linear berganda terdapat korelasi antara residual pada periode t dengan residual periode $t-1$ (sebelumnya). Model regresi yang baik adalah regresi yang bebas dari autokorelasi. Salah satu cara untuk menguji autokorelasi adalah dengan percobaan

⁷⁵Imam Ghazali. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19*, h. 139.

Durbin-Watson. Dengan cara melihat besaran *Durbin-Watson* (D-W) dengan ketentuan sebagai berikut:⁷⁶

- a. Angka D-W dibawah -2 berarti ada auto korelasi positif,
- b. Angka D-W diantara -2 sampai +2 berarti tidak ada auto korelasi.
- c. Angka D-W diatas +2 berarti ada autokorelasi negatif.

2. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk menguji pengaruh antara variabel independen kepribadian *entrepreneurship* islam, akses informasi, dan inovasi bisnis terhadap variabel dependen kinerja bisnis. Menurut Widarjono Agus, fomulasi regresi linear berganda adalah sebagai berikut:⁷⁷

$$Y = \alpha + \beta_1 \chi_1 + \beta_2 \chi_2 + \beta_3 \chi_3 + \varepsilon$$

Keterangan:

- Y = Variabel tidak bebas, yaitu kinerja bisnis
- α = Konstanta
- X1 = Variabel bebas, yaitu kepribadian *entrepreneurship* islam
- X2 = Variabel bebas, yaitu akses informasi
- X3 = Variabel bebas, yaitu inovasi bisnis
- B1, b2, b3 = Arah angka atau koefisien regresi
- e = *Standard Error*

⁷⁶Santoso, Singgih, *SPSS Versi 10 : Mengolah Data Statistik Secara Profesiona*, (Jakarta: Penerbit PT. Elex Media Komputindo, 2001), h. 201.

⁷⁷Agus Widarjono. *Analisis Statistika Multivariat Terapan* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2010), h. 9.

3. Pengujian Hipotesis

a. Uji F (Simultan)

Uji F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel terikat. Dalam penelitian ini pengujian hipotesis secara simultan dimaksudkan untuk mengukur besarnya pengaruh variabel bebas (Kepribadian *entrepreneurship* islam, akses informasi, dan inovasi bisnis) terhadap variabel terikatnya (kinerja bisnis). Langkah-langkah yang ditempuh dalam pengujian adalah:

1) Menyusun hipotesis nol (H_0) dan hipotesis alternatif (H_1)

$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = 0$, maka variabel-variabel bebas tidak mempunyai pengaruh yang signifikan secara bersama-sama terhadap variabel terikatnya.

$H_1 : \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 \neq 0$, maka variabel-variabel bebas mempunyai pengaruh yang signifikan secara bersama-sama terhadap variabel terikatnya.

2) Menentukan tingkat signifikansi (α) sebesar 0,05.

3) Membandingkan F_{hitung} dengan F_{tabel} , jika F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, begitupun sebaliknya.

b. Uji t (Parsial)

Pengujian secara parsial menggunakan uji t (pengujian signifikansi secara partial). Langkah-langkah yang ditempuh dalam pengujian adalah:⁷⁸

1) Menyusun hipotesis nol (H_0) dan hipotesis alternatif (H_1)

⁷⁸Imam Ghazali. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19*, h. 104.

$H_0 : \beta_1 ; \beta_2 ; \beta_3 ; \beta_4 = 0$, diduga Beta dan faktor fundamental (NPM, DER, CR) secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap harga saham.

$H_1 : \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 \neq 0$, diduga Beta dan faktor fundamental (NPM, DER, CR) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap return saham.

2) Menentukan tingkat signifikansi (α) sebesar 0,05.

3) Membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} , jika t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, begitupun sebaliknya.

4. Uji R^2 (Koefisien Determinasi)

Uji R^2 (Koefisien Determinasi) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel independen. Nilai R^2 mempunyai interval antara 0 sampai 1 ($0 \leq R^2 \leq 1$). Semakin besar nilai R^2 (mendekati 1), semakin baik hasil untuk modal regresi tersebut, sebaliknya nilai R^2 (mendekati 0), maka variabel independen secara keseluruhan tidak dapat menjelaskan variabel dependen.

H. Definisi Operasional

Operasional yang digunakan dalam penelitian penulis pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1 Definisi Operasional

Variabel	Definisi	Indikator	Skala
Kepribadian	Karakter pribadi seorang	- Kebermanfaatan	

Entrepreneurship Islam	wirausaha yang sesuai dengan nilai-nilai islam.	-Jujur -Amanah	Likert
Akses Informasi	Kemampuan pemilik atau pekerja untuk dapat mengakses informasi demi kepentingan usahanya	-Media dan Sumber Informasi -Informasi Pelanggan -Informasi Pesaing	Likert
Inovasi Bisnis	Menciptakan sesuatu yang baru atau peningkatan yang sudah ada.	-Inovasi Produk -Inovasi Proses -Inovasi Pemasaran	Likert
Kinerja Bisnis	Ukuran keberhasilan atau prestasi yang telah dicapai oleh suatu perusahaan yang diukur tiap kurun waktu tertentu.	-Penjualan -Produksi -Pemasaran -Laba Usaha	Likert

Sumber: Data primer yang diolah, 2018

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Daerah Penelitian

1. Keadaan Daerah

Desa Patalassang berada di kecamatan Sinjai Timur kabupaten Sinjai provinsi Sulawesi Selatan, mempunyai luas wilayah 7,5 Km². Orbitasi atau jarak tempuh dari desa Patalassang ke ibukota kecamatan adalah 0,7 km dan jarak ke ibukota kabupaten adalah 12 km. Jalan yang menghubungkan desa Patalassang ke ibukota cukup baik, sehingga arus transportasi lancar dan memadai. Adapun waktu tempuh ke ibukota kecamatan adalah 15 menit.

Batas-batas administratif desa Patalassang adalah sebelah Utara berbatasan dengan desa Panaikang, sebelah Selatan berbatasan dengan desa Aska, sebelah Barat berbatasan dengan desa Biroro, dan sebelah Timur berbatasan dengan desa Lasiai. Melihat letak geografis desa Patalassang, maka dapat dikatakan desa Patalassang relatif dekat dengan pusat perekonomian kecamatan maupun kabupaten sehingga aktivitas ekonomi maupun sosial dari penduduk lancar.

2. Keadaan Wilayah

Dilihat dari Topografi dan kontur tanah desa Patalassang kecamatan Sinjai Timur kabupaten Sinjai secara umum berupa persawahan dan perbukitan yang berada pada ketinggian antara 80 dengan 120 m diatas permukaan laut. Suhu rata-rata 25 s/d 28° celcius.

3. Keadaan Iklim

Iklim merupakan faktor pembatas produksi pertanian yang tidak biasa diatur oleh manusia. Dalam melaksanakan kegiatan usaha taninya, manusia dituntut untuk menyesuaikan dengan iklim, yaitu dengan cara memilih waktu yang cocok untuk berusaha tani. Keadaan iklim yang sesuai merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan produksi sektor pertanian dan lingkungan lainnya, bahkan secara tidak langsung berpengaruh terhadap lingkungan sosial budaya. Faktor iklim secara umum yang berpengaruh terhadap keberhasilan usaha tani adalah temperatur dan curah hujan.

4. Keadaan Sosial Ekonomi

1. Keadaan Penduduk

Berdasarkan data yang diperoleh dan tercatat bahwa jumlah penduduk desa Patalassang pada tahun 2017 berjumlah 1.853 orang, yang terdiri dari laki-laki sebanyak 916 orang dan perempuan sebanyak 937 orang dari jumlah penduduk keseluruhan. Adapun jumlah kepala keluarga di desa Patalassang yang tercatat yaitu sebanyak 513 kepala keluarga (KK). Komposisi keadaan jumlah penduduk di desa Patalassang antara laki-laki dan perempuan berdasarkan kelompok umur.

Tabel 2.1 Kelompok Usia masyarakat desa Patalassang

No	Kelompok Usia (Tahun)	Jumlah		Jumlah	Presentase (%)
		Laki-laki	Perempuan		
1.	0-6	78	80	158	8,7

2.	7-12	98	88	186	10,2
3.	13-18	143	106	249	13,8
4.	19-25	124	129	253	13,9
5.	26-40	214	203	417	23
6.	41-55	147	158	305	16,8
7.	56-65	66	98	164	9
8.	65-75	33	48	81	4,5
9.	>75	13	27	40	2,2
Jumlah		903	910	1.813	100

Sumber : Profil desa Patalassang 2016.

2. Pendidikan

Pendidikan merupakan salah satu aspek yang sangat penting dalam perkembangan pembangunan khususnya dipedesaan untuk peningkatan kualitas sumber daya manusia, semakin tinggi pendidikan seseorang maka semakin tinggi orang tersebut untuk menyerap inovasi baru. Keadaan penduduk menurut tingkat pendidikan seperti pada tabel 2.2.

Tabel 2.2. Tingkat pendidikan masyarakat desa Patalassang

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah	Presentase (%)
1.	Tamat SD/Sederajat	501	50
2.	SMP/Sederajat	224	22,3
3.	SMA/Sederajat	199	19,9

4.	D2/Sederajat	8	0,8
5.	D3/Sederajat	7	0,7
6.	S1/Sederajat	59	5,9
7.	S2/Sederajat	4	0,4
Jumlah		1.002	100

Sumber : Profil desa Patalassang tahun 2016

3. Mata Pencapaian

Secara umum untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, penduduk desa Patalassang mempunyai mata pencapaian yang beragam. Untuk lebih jelasnya tersaji pada tabel 2.3.

Tabel 2.3 Mata pencapaian penduduk masyarakat desa Patalassang

No	Mata Pencapaian	Jumlah	Presentase (%)
1.	Petani	355	19,6
2.	Pegawai Negeri Sipil	25	1,4
3.	Nelayan	22	1,2
4.	Karyawan Swasta	7	0,4
5.	Pelajar	579	31,9
6.	Ibu Rumah Tangga	464	25,6
7.	Wiraswasta	40	2,2
8.	Karyawan Honorar	19	1
9.	Belum Bekerja	231	12,7

10.	Lain-lain	71	3,9
Jumlah		1813	100

Sumber : Profil Desa Patalassang 2016

4. Sarana dan Prasana

Keadaan sarana dan prasana baik secara kualitas tentunya berperan dalam penentuan kebutuhan seluruh penduduk. Keadaan di jalan desa Patalassang mampu menghubungkan antar dusun yang satu dengan dusun lainnya dan cukup memadai serta biasa dilewati kendaraan roda dua maupun roda empat.

Keberadaan alat penerangan yaitu listrik sudah dinikmati oleh seluruh penduduk. Sarana dan prasana yang terdapat di desa Patalassang berupa tempat ibadah masjid 9 buah, lapangan bola sebanyak 1 buah, posyandu 4 unit, lembaga pendidikan agama 1 unit, perpustakaan desa 1 unit, serta gedung sekolah dasar sebanyak 2 buah, dan gedung TK sebanyak 1 buah.

B. Gambaran umum wirausaha penyulingan minyak daun cengkeh

1. Sejarah Singkat

Penyulingan minyak cengkeh mulai dirintis sejak awal bulan Maret tahun 2014 oleh Umar dan Lukman Muin, dengan menggunakan suatu peralatan yang sederhana atau bisa dikatakan tradisional bersifat industri yang berkapasitas 500 kg. Pada awal produksinya, masyarakat sekitar kurang merespon dalam mencari bahan bakunya, tapi lama kelamaan masyarakat sekitar antusias mencari/mengumpulkan.

2. Lokasi Penyulingan

Penyulingan minyak cengkeh berlokasi di dusun Boropao, penentuan lokasi usaha sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan hidup suatu usaha. Semakin dekat lokasi usaha dengan sumber bahan baku atau input lainnya, maka usaha tersebut memiliki peluang yang lebih besar untuk hidup dan memperoleh profit yang lebih besar karena biaya transportasi dapat ditekan serendah mungkin. Ada beberapa syarat yang harus dipenuhi oleh usaha pengolahan minyak daun cengkeh agar dapat berkelanjutan. Lokasi usaha yang berdekatan dengan lokasi sumber bahan baku (tidak terlalu mahal karena biaya transportasi yang tinggi). Dekat dengan sumber air, air merupakan bahan input yang dibutuhkan dalam jumlah besar untuk usaha penyulingan minyak daun cengkeh. Air tersebut berfungsi sebagai pendingin pada proses kondensasi dari uap menjadi cair yang terdiri dari minyak daun cengkeh dan air.

3. Jalur pemasaran

Secara umum, jalur pemasaran minyak daun cengkeh tidak berbeda dengan komoditi pertanian lainnya. Di pemasaran dalam negeri, produsen menjual produk ke pedagang pengumpul atau agen eksportir. Barulah kemudian produk tersebut sampai ke tangan eksportir. Sebagian besar perdagangan minyak daun cengkeh adalah untuk ekspor.

4. Fasilitas produksi dan peralatan penyulingan

Ada beberapa alat dan peralatan produksi yang diperlukan dalam proses pengolahan minyak daun cengkeh. Fasilitas produksi yang utama adalah ketel dari platbesi, tungku, dan kondensor.

1. Ketel penyulingan

Ketel penyulingan dan segala perlengkapannya. Termasuk didalamnya adalah ketel suling itu sendiri, kondensor, sistem pemisahan minyak dan air, serta sistem perpipaan. Ketel ini bisa terbuat dari stainless stell atau dari carbon stell (besi biasa). Untuk produksi minyak cengkeh, sudah cukup digunakan penyulingan sistem kukus alias satu ketel untuk air dan bahan baku. Kebanyakan cukup menggunakan carbon stell supaya harga belinya jauh lebih murah. Jika menggunakan carbon stell, warnanya minyak hitam pekat. Tetapi tidak menjadi masalah karena minyak cengkeh yang dilihat kebanyakan bukan masalah warna tetapi kadar eugonal dari minyak cengkeh yang dihasilkan. Sedangkan pada ketel suling stainless stell, kita akan memperoleh minyak cengkeh berwarna kuning bening. Kapasitas minimum penyulingan minyak daun cengkeh biasanya sekitar 500-600 kg bahan baku per batch penyulingan.

2. Bangunan pabrik

Bangunan pabrik penyulingan berbentuk sederhana atau semi permanen untuk meminimalisir jumlah investasi yang dikeluarkan. Yang penting memberikan kenyamanan bagi diri sendiri dan pegawai. Pada bagian ketelnya dibuatkan panggung dengan ketinggian sekitar 30-50 cm dari bibir ketel untuk memudahkan proses

pemasukan (loading) dan pengeluaran (unloading) bahan baku. Cukup bangunan yang terbuat dari kayu atau bisa juga dari bambu. Untuk kapasitas penyulingan sekitar 1000 kg, setidaknya dibutuhkan lahan sekitar 100-150 m² termasuk untuk keperluan gudang penyimpanan bahan baku.

3. Tungku pembakaran

Bahan bakar yang digunakan untuk sumber energi penyulingan minyak cengkeh adalah kayu bakar dan utamanya adalah ampas daun cengkeh yang sedang disuling. Oleh sebab itu dibutuhkan dapur pembakaran yang representatif agar pembakaran bisa berlangsung dengan baik dan mendekati sempurna. Karena salah satu faktor yang berpengaruh terhadap jumlah minyak yang dihasilkan adalah pembakaran dan konstruksi pipa-pipa api di dasar ketel sulingnya. Tungku pembakaran terbuat dari batubara merah, semen, dan pasir.

4. Kolam pendingin

Berfungsi untuk menyelenggarakan proses pendinginan/pengembunan atau merubah uap air atau minyak menjadi cairan. Jika tersedia sumber air mengalir dengan cukup, ukuran kolam pendingin ini bisa kecil atau sesuai dengan ukuran kondensornya. Dalam membuat kolam pendingin harus hati-hati, karena harus kuat menahan beban air.

C. Karakteristik Responden

1. Umur responden

Tingkat umur dapat mempengaruhi pola pikir, keadaan fisik dan kematangan kepribadian seseorang dalam bekerja. Umumnya dalam melakukan pekerjaan

terutama yang berkaitan dengan fisik, semakin tua umur seseorang cenderung akan semakin lemah dalam melakukan pekerjaan, tetapi untuk tingkat produktivitas kerja seseorang, maka semakin tua umur ada kecenderungan semakin tinggi. Untuk lebih jelasnya keadaan umur responden dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 3.1 Distribusi Usia Responden

No	Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah (n)	Presentase (%)
1.	19-29	8	25,0
2.	30-39	4	12,5
3.	40-49	15	46,9
4.	50-59	4	12,5
5.	60-69	1	3,1
Jumlah		32	100

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel 3.1 menunjukkan bahwa responden yang berusia 19-29 tahun berjumlah 8 orang (25,0%), responden yang berusia 30-39 tahun berjumlah 4 orang (12,5%), responden yang berusia 40-49 tahun berjumlah 15 orang (46,9%), responden yang berusia 50-59 berjumlah 4 orang (12,5%), dan responden yang berusia 60-69 berjumlah 1 orang (3,1%). Dari data diatas maka dapat disimpulkan bahwa rata-rata orang yang bekerja pada penyulingan minyak daun cengkeh di desa Patalassang sebagian besar berusia 40-49 tahun.

2. Tingkat Pendidikan

Pendidikan merupakan salah satu faktor yang sangat penting dan berpengaruh terhadap kualitas sumber daya manusia pada suatu perusahaan. Hal ini karena dengan semakin tingginya tingkat pendidikan, maka wawasan pikiran akan semakin luas, memiliki kepekaan yang tinggi terhadap suatu masalah yang dihadapi dan mampu mencari alternatif pemecahannya secara lebih tepat. Handian (1999), menyatakan bahwa pendidikan memegang peranan yang sangat penting, karena dengan pendidikan akan membawa seseorang ke arah yang lebih baik dan maju serta mempengaruhi mudah tidaknya seseorang dalam menerima hal-hal yang bersifat baru. Untuk lebih jelasnya pendidikan formal tenaga kerja dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 3.2 Distribusi Tingkat Pendidikan Responden.

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (n)	Presentase (%)
1.	SD	11	34,3
2.	SMP	5	15,7
3.	SMA	6	18,8
4.	S1	10	31,2
Jumlah		32	100

Sumber : Data primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel 3.2 diatas menunjukkan bahwa responden tingkat SD berjumlah 11 orang (34,3%), responden tingkat SMP berjumlah 5 orang (15,7%),

responden tingkat SMA berjumlah 6 orang (18,8%), dan responden tingkat S1 berjumlah 10 orang (31,2%). Dari data diatas maka dapat disimpulkan bahwa rata-rata orang yang bekerja pada penyulingan minyak daun cengkeh di desa Patalassang sebagian besar tingkat pendidikan SD

3. Jumlah tanggungan keluarga`

Banyaknya jumlah anggota keluarga yang ditanggung oleh kepala keluarga menyatakan besarnya beban tanggungan keluarga. Anggota keluarga yang menjadi tanggungan kepala keluarga adalah istri, anak dan orang lain yang hidup dalam satu anggaran rumah tangga pekerja. Kaitannya dengan pekerja adalah semakin banyaknya tanggungan keluarga maka anggaran yang dibutuhkan semakin besar. Keadaan ini mempengaruhi terhadap pendapatan yang didapat. Beban tanggungan keluarga pekerja dapat dilihat pada tabel 3.3.

Tabel 3.3 Tabel Distribusi Jumlah Tanggungan Keluarga Responden

No	Jumlah Tanggungan Keluarga (Orang)	Jumlah (n)	Presentase (%)
1.	1-3	10	31,3
2.	4-6	20	62,5
3.	7-9	2	6,2
Jumlah		32	100

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel 3.3 diatas menunjukkan bahwa responden jumlah tanggungan keluarga 1-3 berjumlah 10 orang (31,3%), responden jumlah tanggungan

keluarga 4-6 berjumlah 20 orang (62,5%), dan responden jumlah tanggungan keluarga 7-9 berjumlah 2 orang (6,2%). Dari data diatas maka dapat disimpulkan bahwa rata-rata jumlah tanggungan keluarga yang bekerja pada penyulingan minyak daun cengkeh di desa Patalassang sebagian besar jumlah tanggungan 4-6 orang.

4. Pengalaman Kerja

Pengalaman dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha penyulingan merupakan salah satu faktor yang bisa menentukan keberhasilan usaha penyulingan selain faktor umur dan pendidikannya. Untuk lebih jelasnya pengalaman responden dalam usaha penyulingan minyak daun cengkeh bisa dilihat dalam tabel 3.4 berikut ini :

Tabel 3.4 Tabel Distribusi Pengalaman Kerja Responden

No	Lama Bekerja (Tahun)	Jumlah	Presentase (%)
1.	1	4	12,5
2.	2	6	18,8
3.	3	8	25
4.	4	4	12,5
5.	5	10	31,2
Jumlah		32	100

Sumber : Data primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel 3.4 diatas menunjukkan bahwa responden lama bekerja 1 tahun berjumlah 4 orang (12,5%), lama bekerja 2 tahun berjumlah 6 orang (18,8%),

lama bekerja 3 tahun berjumlah 8 orang (25%), lama bekerja 4 tahun berjumlah 4 orang (12,5%) dan responden lama bekerja 10 tahun orang (31,2%). Maka dapat disimpulkan bahwa rata-rata pengalaman kerja pada penyulingan minyak daun cengkeh di desa Patalassang sebagian besar adalah yang bekerja selama 5 tahun.

D. Analisis Data

1. Deskripsi Data

a. Deskripsi tentang Variabel Kepribadian Entrepreneurship Islam

Variabel kepribadian entrepreneurhoip islam diukur dengan 4 item pertanyaan. Distribusi presentase jawaban responden terhadap pertanyaan yang ada pada variabel kepribadaian entrepreneurship islam dapat dilihat pada tabel 4.1.

Tabel 4.1 Variabel Kepribadian Entrepreneurship Islam (X1)

Item	Keterangan									
	SS		S		R		TS		STS	
	F	(%)	F	(%)	F	(%)	F	(%)	F	(%)
1	13	40,6	19	59,4	0	0	0	0	0	0
2	13	40,6	19	59,4	0	0	0	0	0	0
3	14	43,8	18	56,3	0	0	0	0	0	0
4	15	46,9	17	53,1	0	0	0	0	0	0

Sumber: Data primer yang diolah 2018.

Tabel 4.1 menunjukkan bahwa pada item 1 yaitu pertanyaan tentang “kebermanfaatan”, sebagian besar responden (59,4%) menjawab setuju mengenai

wirausaha penyulingan memberikan manfaat untuk orang atau organisasi. Pada item 2, pertanyaan tentang “kejujuran dan tanggungjawab”, sebagian besar responden (59,4%) menjawab setuju mengenai konsisten dalam hal kandungan minyak selama memproduksi. Pada item 3, pertanyaan tentang “kejujuran” sebagian besar responden (56,3%) menjawab setuju mengenai selalu menerima apabila ada komplain. Pada item 4, pertanyaan tentang “amanah” sebagian responden (53,1%) menjawab setuju mengenai bisnis yang dijalankan tidak merugikan orang lain..

b. Deskripsi variabel Akses Informasi

Variabel akses informasi diukur dengan 5 item pertanyaan. Distribusi presentase jawaban responden terhadap pertanyaan yang ada pada variabel akses informasi dapat dilihat pada tabel 4.2.

Tabel 4.2 Variabel Akses Informasi (X2)

Item	Keterangan									
	SS		S		R		TS		STS	
	F	(%)	F	(%)	F	(%)	F	(%)	F	(%)
1	15	46,9	13	40,6	3	9,4	1	3,1	0	0
2	12	37,5	18	56,3	0	0	2	6,3	0	0
3	11	34,4	19	59,4	2	6,3	0	0	0	0
4	13	40,6	17	53,1	2	6,3	0	0	0	0
5	11	34,4	17	53,1	3	9,4	0	0	1	3,1

Sumber: Data Primer yang diolah, 2018.

Tabel 4.2 menunjukkan bahwa pada item 1 yaitu pertanyaan tentang “media dan sumber informasi”, sebagian besar responden (46,9%) menjawab sangat setuju mengenai bahwa mendapatkan informasi kualitas produk tidak mengalami kesulitan. Pada item 2, pertanyaan tentang “media dan sumber informasi”, sebagian besar responden (56,3%) menjawab setuju mengenai bahwa mendapatkan informasi bahan baku tidak mengalami kesulitan. Pada item 3, pertanyaan tentang “media dan sumber informasi” sebagian besar responden (59,4%) menjawab setuju mengenai bahwa mendapatkan informasi tentang pemasaran tidak mengalami kesulitan. Pada item 4, pertanyaan tentang “informasi pelanggan” sebagian responden (51,3%) menjawab setuju mengenai pelanggan antusias tentang informasi produk. Pada item 5, pertanyaan tentang “informasi pesaing” sebagian responden (51,3%) menjawab setuju mengenai informasi tentang pesaing bisnis membantu usaha yang dijalankan.

c. Deskripsi Variabel Inovasi Bisnis

Variabel inovasi bisnis diukur dengan 3 item pertanyaan. Distribusi presentase jawaban responden terhadap pertanyaan yang ada pada variabel inovasi bisnis dapat dilihat pada tabel 4.3.

Tabel 4.3 Variabel Inovasi Bisnis (X3)

Item	Keterangan									
	SS		S		R		TS		STS	
	F	(%)	F	(%)	F	(%)	F	(%)	F	(%)
1	13	40,6	19	59,4	0	0	0	0	0	0

2	12	37,5	20	62,5	0	0	0	0	0	0
3	12	37,5	18	56,3	2	6,3	0	0	0	0

Sumber: Data primer yang diolah, 2018.

Tabel 4.3 menunjukkan bahwa pada item 1 yaitu pertanyaan tentang “inovasi produk”, sebagian besar responden (59,4%) menjawab setuju mengenai pekerja selalu berupaya dalam memperbaiki inovasi dalam produk. Pada item 2, pertanyaan tentang “inovasi proses”, sebagian besar responden (62,5%) menjawab setuju mengenai pekerja selalu berupaya dalam memperbaiki inovasi dalam proses bisnis. Pada item 3, pertanyaan tentang “inovasi pemasaran” sebagian besar responden (56,3%) menjawab setuju mengenai pekerja selalu berupaya dalam memperbaiki inovasi dalam pemasaran .

d. Deskripsi variabel kinerja bisnis

Variabel kinerja bisnis diukur dengan 4 item pertanyaan. Distribusi presentase jawaban responden terhadap pertanyaan yang ada pada variabel kinerja bisnis dapat dilihat pada tabel 4.4.

Tabel 4.4 Variabel Kinerja Bisnis (Y)

Item	Keterangan									
	SS		S		R		TS		STS	
	F	(%)	F	(%)	F	(%)	F	(%)	F	(%)
1	6	18,8	25	78,1	1	3,1	0	0	0	0
2	11	34,4	18	56,3	3	9,4	0	0	0	0

3	13	40,6	16	50,0	3	9,4	0	0	0	0
4	11	34,4	18	56,3	3	9,4	0	0	0	0

Sumber: Data primer yang diolah, 2018.

Tabel 4.4 menunjukkan bahwa pada item 1 yaitu pertanyaan tentang “penjualan”, sebagian besar responden (78,1%) menjawab setuju mengenai penjualan dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Pada item 2, pertanyaan tentang “produksi”, sebagian besar responden (56,3%) menjawab setuju mengenai produksi minyak dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Pada item 3, pertanyaan tentang “pemasaran” sebagian besar responden (50,0%) menjawab setuju mengenai jumlah pelanggan mengalami peningkatan. Pada item 4, pertanyaan tentang “laba usaha” sebagian responden (56,3%) menjawab setuju mengenai laba usaha mengalami peningkatan tiap tahunnya.

2. Hasil Uji Prasyarat Analisis Data

a. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk menguji sejauh mana ketetapan alat pengukur dapat mengungkapkan konsep gejala/kejadian yang diukur. Jika r hitung lebih besar dari r tabel dan nilai positif maka butir/pernyataan atau indikator tersebut dinyatakan valid. Jika r hitung $>$ r tabel (pada taraf signifikan 5%) maka pernyataan tersebut dinyatakan valid. Pengujian validitas selengkapnya dapat dilihat pada tabel 5.1 berikut ini.

Tabel 5.1 Hasil Pengujian Validitas

No	Variabel/Indikator	R	R	Keterangan
	Kepribadian Entrepreneurship Islam (X1)	Hitung	Tabel	
1	1	0,503	0,361	Valid
2	2	0,574	0,361	Valid
3	3	0,377	0,361	Valid
4	4	0,518	0,361	Valid
Akses Informasi (X2)				
5	1	0,758	0,361	Valid
6	2	0,589	0,361	Valid
7	3	0,585	0,361	Valid
8	4	0,637	0,361	Valid
9	5	0,430	0,361	Valid
Inovasi Bisnis (X3)				
10	1	0,457	0,361	Valid
11	2	0,766	0,361	Valid
12	3	0,575	0,361	Valid
Kinerja Bisnis (Y)				
13	1	0,511	0,361	Valid
14	2	0,802	0,361	Valid
15	3	0,570	0,361	Valid
16	4	0,660	0,361	Valid

Sumber : Data primer yang diolah, 2018

Tabel 5.1 terlihat bahwa korelasi antara masing-masing indikator terhadap total skor konstruk dari setiap variabel menunjukkan hasil yang signifikan dapat dilihat bahwa keseluruhan item variabel penelitian mempunyai r hitung $>$ r tabel yaitu pada taraf signifikan 5% ($\alpha = 0,05$ dan $n = 32$ ($n = 32 - 4 = 28$) diperoleh r tabel 0,361 maka dapat diketahui r hitung tiap item $>$ 0,361 sehingga dapat dikatakan bahwa keseluruhan item variabel penelitian adalah valid untuk digunakan sebagai instrument dalam penelitian atau pernyataan yang diajukan dapat digunakan untuk mengukur variabel yang diteliti.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk menguji sejauh mana keadaan suatu alat pengukur untuk dapat digunakan lagi untuk penelitian yang sama. Menurut Sugiyono suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai CronbachAlpha lebih besar dari 0,60 (Cronbach Alpha $>$ 0,60). Hasil pengujian reliabilitas untuk masing-masing variabel yang diringkas pada tabel berikut ini:

Tabel 5.2 Hasil Pengujian Reliabilitas

Variabel	CronbachAlpha	Keterangan
Kepribadian Entrepreneurship Islam (X1)	0,706	Reliabilitas
Akses Informasi (X2)	0,812	Reliabilitas
Inovasi Bisnis (X3)	0,763	Reliabilitas
Kinerja Bisnis (Y)	0,811	Reliabilitas

Sumber : Data primer yang diolah, 2018

Hasil uji reliabilitas tersebut menunjukkan bahwa semua variabel mempunyai koefisien Alpha yang cukup besar yaitu diata 0,60 sehingga dapat dikatakan semua konsep pengukur masing-masing variabel dari kuesioner adalah reliable sehingga untuk selanjutnya item-item pada masing-masing konsep variabel tersebut layak digunakan sebagai alat ukur.

3. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Pada uji statistik One Sample Kolmogrov-Smirnov Test, jika didapat nilai signifikansi $>0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa data terdistribusi normal. Tabelnya sebagai berikut:

Tabel 6.1 Hasil Uji Normalitas

	X1	X2	X3	Y
N	32	32	32	32
Mean	17,72	21,34	13,09	16,97
Normal Parameters ^{a,b} Std. Deviation	1,464	2,695	1,304	1,875
Most Extreme Differences				
Absolute	,161	,215	,268	,181
Positive	,161	,091	,268	,181
Negative	-,128	-,215	-,178	-,178
Kolmogorov-Smirnov Z	,911	1,218	1,516	1,023
Asymp. Sig. (2-tailed)	,378	,103	,020	,246

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018.

Berdasarkan tabel diatas hasil output uji normalitas menunjukkan bahwa taraf signifikan untuk kepribadian entrepreneurship islam sebesar 0,378, akses informasi

0,103, inovasi bisnis 0,02, dan kinerja bisnis 0,246. Pada variabel-variabel tersebut nilai signifikannya lebih besar dan mendekati dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa data dari masing-masing variabel yang diteliti bersifat normal.

b. Uji Multikolinearitas

Dalam uji Multikolinearitas ini dapat dilihat dari nilai Tolerance Value dan Variance Inflation Factor (VIF). Dasar pengambilan keputusan berdasarkan nilai Tolerance, ketika Tolerance $> 0,10$ maka tidak terjadi multikolinearitas. Begitu pula sebaliknya berdasarkan nilai VIF, jika VIF $< 10,00$ maka tidak terjadi multikolinearitas, begitupun sebaliknya. Hasil uji multikolinearitas dapat dilihat sebagai berikut.

Tabel 6.2 Hasil Uji Multikolinearitas

Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
8,828	3,930		2,247	,033		
-,260	,206	-,203	-1,260	,218	,830	1,205
,397	,117	,571	3,400	,002	,765	1,307
,327	,227	,227	1,438	,162	,862	1,160

Sumber : Data primer yang diolah 2018

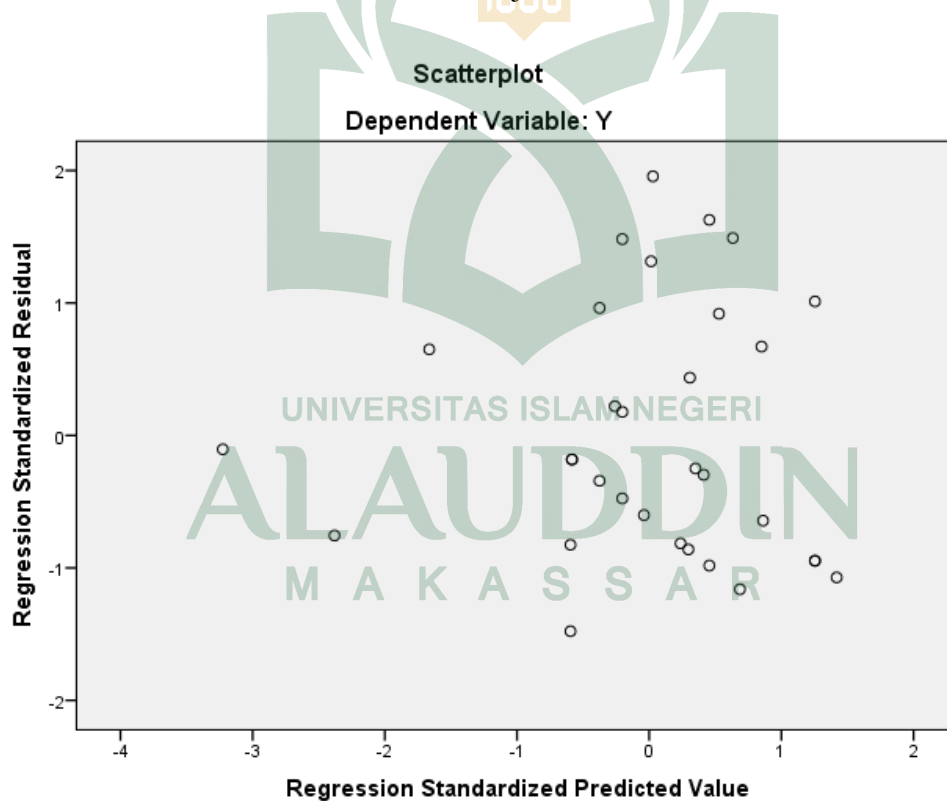
Berdasarkan hasil perhitungan multikolinearitas menunjukkan bahwa semua variabel independen mempunyai nilai tolerance lebih dari 0,10 (10%) tidak terjadi multikolinearitas artinya tidak ada korelasi antara variabel bebas. Hasil perhitungan juga menunjukkan bahwa semua variabel bebas memiliki VIF kurang dari 10. Jadi

dapat disimpulkan bahwa tidak ada gejala multikolinearitas dalam model regresi yang digunakan.

c. Uji Heteroskedastisias

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dan residual dari satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Untuk mendeteksi adanya heteroskedastisitas adalah dengan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik *scatterplot*.

Gambar 2.1 Hasil Uji Heteroskedastisitas



Sumber : Data primer yang diolah, 2018

Berdasarkan gambar 2.1, grafik scatterplot menunjukkan bahwa data atau titik menyebar secara acak serta tidak membentuk pola yang jelas, yang tersebar baik diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y. Dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi. Sehingga model regresi layak dipakai untuk memprediksi variabel kinerja bisnis.

d. Uji Autokorelasi

Uji Autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam suatu model regresi linear berganda terdapat korelasi antara residual pada periode t dengan residual periode $t-1$ (sebelumnya). Model regresi yang baik adalah regresi yang bebas dari autokorelasi.

Tabel 6.3 Hasil Pengujian Autokorelasi

Uji Autokorelasi	Asymp.Sig (2-tailed)
	0,208

Sumber: Data primer yang diolah, 2018

Berdasarkan hasil pengujian statistik untuk mengetahui gejala autokorelasi dapat dilihat melalui jika nilai Asymp.Sig (2-tailed) lebih besar dari 0,05 maka tidak terdapat gejala autokorelasi. Maka dapat disimpulkan bahwa hasil pengujian statistik dari tabel diatas tidak terjadi autokorelasi kerana nilai signifikansi tabel run test >0.05 yaitu $0,208 > 0.05$.

4. Hasil Uji Hipotesis Penelitian

a. Analisis Regresi Berganda

Dalam analisis data, penelitian ini menggunakan analisis regresi berganda dengan menggunakan program SPSS. Adapun hasil analisis tersebut sebagai berikut:

Tabel 7.1 Uji regresi berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	8,828	3,930		2,247	,033
1 Kepribadian Entrepreneurship Islam	-,260	,206	-,203	-1,260	,218
Akses Informasi	,397	,117	,571	3,400	,002
Inovasi Bisnis	,327	,227	,227	1,438	,162

Sumber : Data primer yang diolah, 2018

Berdasarkan analisis menggunakan SPSS seperti diatas maka diperoleh persamaan regresi berganda sebagai berikut :

$$Y = 8,828 - 0,260X_1 + 0,397X_2 + 0,327X_3 + e$$

Dari persamaan diatas berarti bahwa konstanta sebesar 8,828, artinya jika variabel kepribadian entrepreneurship islam, akses informasi, dan inovasi bisnis nilainya adalah 0 maka kinerja bisnis tetap 8,828. Dan untuk koefisien regresi variabel kepribadian entrepreneurship islam sebesar -0,260 artinya jika variabel x menurun maka kinerja bisnis tidak mengalami peningkatan karena berpengaruh negatif. Untuk variabel akses informasi sebesar 0,397 artinya jika akses informasi mengalami peningkatan, maka kinerja bisnis juga mengalami peningkatan sehingga

kinerja bisnis meningkat sebesar 0,397. Untuk variabel inovasi bisnis sebesar 0,327 artinya jika inovasi bisnis mengalami peningkatan, maka kinerja bisnis juga mengalami peningkatan sehingga kinerja bisnis meningkat sebesar 0,327.

b. Uji F

Analisis uji F ini digunakan untuk membuktikan hipotesis dari penelitian yaitu pengaruh kepribadian entrepreneurship islam, akses informasi, dan inovasi bisnis terhadap kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh desa Patalassang kecamatan Sinjai Timur Kabupaten Sinjai.

Uji statistik F atau uji signifikan simultan, pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen yang diteliti. Uji F ini dilakukan dengan membandingkan nilai F hitung dengan nilai F tabel pada tarah $\alpha = 0,05$. Rumus menentukan nilai F tabel yaitu $df = n-k = 32-4 = 28$, jadi untuk melihat nilai F Tabel yaitu pada df 28 dengan signifikan 0,05 maka diperoleh 2,95. Untuk mengetahui variabel dependen berpengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 7.2 Hasil Uji F

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	43,217	3	14,406	6,134	,002 ^b
Residual	65,752	28	2,348		
Total	108,969	31			

Sumber : Data primer yang diolah, 2018.

Dari hasil perhitungan regresi berganda dengan bantuan SPSS diatas diperoleh F hitung sebesar 6,134 dan F tabel sebesar 2,95 sehingga $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($6,134 > 2,95$). Hal ini berarti kepribadian entrepreneurship islam, akses informasi, dan inovasi bisnis berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis penyulingan minyak cengkeh di desa Patalassang. Dengan demikian hipotesis keempat dari penelitian ini dapat diterima.

Besarnya pengaruh variabel bebas (X) secara bersama-sama terhadap variabel terikat (Y) dapat dilihat dari besarnya koefisien determinasi (R^2). Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Jika nilai R^2 semakin besar (mendekati 1) maka dapat dikatakan pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat semakin besar atau dengan kata lain jika nilai mendekati 1 maka variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. Sebaliknya R^2 semakin kecil (mendekati 0) berarti variabel independen dalam memberikan informasi yang sangat dibutuhkan sangat terbatas.

Dari hasil perhitungan diatas diperoleh $R^2 = 0,397$ yang berarti seluruh variabel (X_1, X_2 , dan X_3) secara bersama-sama mempunyai pengaruh terhadap kinerja bisnis sebesar 0,397 atau 39,7% sedangkan sisanya dijelaskan sebab-sebab lain diluar penelitian. Adapun untuk mengetahui hubungan variabel bebas secara bersama-sama dengan variabel terikat dapat dilihat dari besarnya koefisien regresi multiple (R) yaitu sebesar 0,630 yang berarti adanya indikasi hubungan yang kuat antara keseluruhan variabel bebas dan variabel terikat.

c. Uji T

Uji ini digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh dari masing-masing variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen. Uji T berpengaruh signifikan apabila hasil perhitungan t hitung lebih besar dari t tabel ($t\text{-hitung} > t\text{-tabel}$). Untuk menentukan nilai t tabel dengan menggunakan rumus $df = 32 - 4 = 28$, jadi untuk nilai t tabel df 28 dengan taraf signifikansi 0,10 adalah sebesar 1,312.

Tabel 7.3 Hasil Uji T

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	8,828	3,930		2,247	,033
Kepribadian	-,260	,206	-,203	-1,260	,218
1 Entrepreneurship Islam					
Akses Informasi	,397	,117	,571	3,400	,002
Inovasi Bisnis	,327	,227	,227	1,438	,162

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018.

Dari hasil perhitungan diatas terlihat bahwa variabel X1 mempunyai pengaruh negatif karena nilai t hitung untuk variabel X1 adalah $-1,260 < 1,312$. Sedangkan variabel X2 dan variabel X3 masing-masing mempunyai pengaruh positif karena nilai t hitung untuk variabel X2 adalah $3,400 > 1,312$ dan variabel X3 adalah $1,438 > 1,312$. Berdasarkan hasil perhitungan diatas juga menunjukkan bahwa koefisien parsial ganda (B) yang tertinggi adalah variabel (X2) yaitu sebesar 0,571 atau 57,1%. Selanjutnya variabel (X3) yaitu sebesar 0,227 atau 22,7%. Selanjutnya yang terendah adalah variabel (X1) yaitu sebesar -0,203 atau -20,3 %. Hal ini menunjukkan bahwa

akses informasi mempunyai pengaruh terbesar kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh di desa Patalassang.

d. Koefisien Determinasi

Analisis koefisien determinasi bertujuan untuk mengetahui seberapa jauh kemampuan variabel-variabel independen secara bersama-sama dalam menjelaskan variabel dependen.

Tabel 7.4 Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,630 ^a	,397	,332	1,532

Sumber : Data Primer yang diolah, 2018

Dengan hasil analisis dengan menggunakan program SPSS diketahui koefisien korelasi (R) yang menunjukkan seberapa erat hubungan antara variabel bebas (kepribadian entrepreneurship islam, akses informasi, dan inovasi bisnis), dengan variabel terikat kinerja bisnis, besarnya koefisien korelasi adalah 0,630 atau 63,0%. Nilai tersebut menunjukkan bahwa hubungan variabel kepribadian entrepreneurship islam, akses informasi, dan inovasi bisnis dengan kinerja bisnis adalah kuat karena nilai 0,630 hampir mendekati 1.

Berdasarkan tabel diatas diketahui nilai R^2 (koefisien determinasi) = 0,397 atau 39,7 % berarti seluruh variabel (X1,X2, dan X3) secara bersama-sama mempunyai pengaruh terhadap kinerja bisnis sedangkan sisanya sebesar 60,3% dijelaskan oleh variabel lain diluar model regresi.

E. Pembahasan Hasil Penelitian

Dari hasil analisis maka pembahasan tentang hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh kepribadian entrepreneurship islam, akses informasi, dan inovasi bisnis secara simultan terhadap kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh

Berdasarkan hasil uji F secara simultan menunjukkan bahwa secara bersama-sama kepribadian entrepreneurship islam, akses informasi, inovasi bisnis berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis yang menunjukkan hasil perhitungan uji F sebesar 6,134 sedangkan nilai koefisien detreminasi sebesar 0,397 artinya variabel independen mampu menjelaskan variabel dependen sebesar 39,7%, selebihnya 60,3% dijelaskan oleh variabel yang lain.

Hasil penelitian ini diperkuat oleh penelitian Murtiadi Awaluddin (2017) yang menunjukkan bahwa kepribadian entrepreneurship islam, akses informasi, dan strategi bisnis secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis.

2. Pengaruh Kepribadian Entreperepreneurship Islam terhadap Kinerja Bisnis Penyulingan Minyak Daun cengkeh

Berdasarkan hasil pengujian menunjukkan bahwa secara parsial variabel kepribadian entrepreneurship islam (X1) berpengaruh negatif terhadap kinerja bisnis (Y) yang berarti jika kepribadian entrepreneurship islam menurun maka meningkatkan kinerja bisnis. Hal ini didukung dengan hasil yang diperoleh berupa uji

signifikansi parsial (uji t) yang menghasilkan nilai t hitung sebesar $-1,260 < \text{nilai } t$ tabel sebesar 1,312.

Sebelumnya terdapat hasil penelitian ditulis oleh Ricky Montalalu dan Olivie Nelwan (2016) yang menunjukkan bahwa kepribadian mengalami penurunan atau negatif terhadap kinerja pegawai. Hal tersebut disebabkan karena beberapa faktor seperti lingkungan maupun faktor biologis yaitu emosi, karakter, dan pembawaan diri seseorang. Beberapa penelitian bertolak belakang dengan hasil penelitian tersebut seperti penelitian yang ditulis oleh Hakim (2011) yang menunjukkan bahwa variabel kepribadian berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel kinerja dan didukung oleh Darkwah (2014) yang hasil penelitiannya yaitu kepribadian berpengaruh positif terhadap kinerja.

3. Pengaruh Akses Informasi terhadap kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh

Berdasarkan hasil pengujian menunjukkan bahwa secara parsial variabel akses informasi (X2) berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis (Y) yang berarti jika akses informasi semakin tinggi maka akan berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis. Hal ini didukung dengan hasil yang diperoleh berupa uji signifikansi parsial (uji t) yang menghasilkan nilai t hitung sebesar $3,400 > \text{nilai } t$ tabel sebesar 1,312.

Hasil penelitian ini diperkuat oleh penelitian Sambudi Hamali (2014) yang menunjukkan bahwa kapabilitas teknologi informasi berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis. Hasil penelitian ini konsisten dengan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Snthanam dan Hartono (2003), Keunggulan kompetitif dan kinerja

perusahaan dapat dipertahankan bahkan ditingkatkan dengan kapabilitas teknologi informasi yang dimiliki perusahaan.

4. Pengaruh Inovasi Bisnis terhadap kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh

Berdasarkan hasil pengujian menunjukkan bahwa secara parsial variabel inovasi bisnis (X1) berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis (Y) yang berarti jika kepribadian entrepreneurship islam semakin meningkat maka akan berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis. Hal ini didukung dengan hasil yang diperoleh berupa uji signifikansi parsial (uji t) yang menghasilkan nilai t hitung sebesar $1,438 < \text{nilai } t \text{ tabel}$ sebesar 1,312.

Hasil penelitian ini diperkuat oleh hasil penelitian Sambudi Hamali (2014) yang menyatakan bahwa inovasi dalam bisnis berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis, hal tersebut dengan adanya empat dimensi dalam inovasi yaitu inovasi produk, inovasi bisnis, inovasi pemasaran, dan inovasi organisasi. Hal serupa dengan penelitian Varis dan Litunen (2011) menunjukkan bahwa pengenalan produk baru, inovasi proses, dan inovasi pasar secara positif terkait dengan pertumbuhan perusahaan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan hasil analisis regresi yang telah dilakukan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Kepribadian entrepreneursip islam, akses informasi, dan inovasi bisnis secara bersama-sama berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh di desa Patalassang . Sehingga saat kepribadian entrepreneursip islam, akses informasi, dan inovasi bisnis secara bersama-sama naik, akan meningkatkan kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh
2. Kepribadian entrepreneurship islam berpengaruh negatif terhadap kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh. Sehingga saat kepribadian entrepreneurship menurun tidak diiringi dengan peningkatan kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh.
3. Akses informasi berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh. Sehingga saat akses informasi naik, dapat meningkatkan kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh.
4. Inovasi bisnis berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh. Sehingga saat inovasi bisnis naik, dapat meningkatkan kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh

Berdasarkan perhitungan diatas maka dapat disimpulkan bahwa dari variabel kepribadian entrepreneurship islam (X1), akses informasi (X2), dan

inovasi bisnis (X3) yang paling besar pengaruhnya terhadap kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh di desa Patalassang kecamatan Sinjai Timur adalah variabel akses informasi karena memiliki nilai koefisien parsial ganda lebih besar daripada variabel kepribadian entrepreneurship islam dan variabel inovasi bisnis.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan diatas, maka saran-saran yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

1. Variabel yang mempunyai pengaruh tertinggi adalah akses informasi. Oleh karena itu, untuk meningkatkan kinerja bisnis maka setiap orang mengikuti perkembangan teknologi untuk mempermudah akses informasi. Selain itu memperhatikan dan mempertimbangkan informasi yang masuk agar tidak mendapatkan informasi hoax yang bisa berdampak pada perkembangan bisnis yang sedang dijalankan.
2. Secara bersama-sama seluruh variabel dependen berpengaruh positif. Sehingga dalam peningkatkan kinerja bisnis penyulingan minyak daun cengkeh ketiganya harus ada pada seorang wirausaha yaitu memiliki kepribadian islam, akses informasi yang luas serta memiliki inovasi dalam pengembangan usaha penyulingan minyak daun cengkeh.
3. Rekomendasi bagi penelitian mendatang adalah mengembangkan variabel atau konstruk yang relevan dalam meningkatkan kinerja bisnis dan lebih memperkaya penelitian ini dengan melihat faktor-faktor lain yang berpengaruh terhadap kinerja bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Mahalli, Jalaluddin dan Jalaluddin As-Suyuti, *Tafsir jalalain Asbabun Nuzul Ayat*, terj. Bahrun Abubakar LC, *Tafsir Jalalain Asbabun Nuzul Ayat*. Jakarta: Sinar Baru Algesindo, 2015.
- Anwar, Muhammad H.M. *Pengantar Kewirausahaan Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2014.
- Awaluddin, Murtiadi. “Pengaruh Kepribadian Entrepreneurship Islam dan Akses Informasi Terhadap Strategi Bisnis dan Kinerja Bisnis Usaha Kecil di Makassar”. *Jurnal Iqtisaduna* 3, no 1 (2017)
- Bhuono, Agung Nugroho, *Strategi Jitu: Memilih Metode Statistik Penelitian dengan SPSS*, 2007.
- Data Badan Pusat Statistik 2017
- Data Kementrian UMKM dan Koperasi 2013
- Dharmawati, Made. *Kewirausahaan*. Jakarta: Rajagrafindo Group, 2016.
- Etheses.UIN-Malang ac.id
- Ghazali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19*,
- Hamali, Sambudi. “Pengaruh Inovasi terhadap Kinerja Bisnis Pada Industri Kecil Pakaian Jadi Kota Bandung”. *Middle East Journal of Scientific*, 2014.
- Harmoko dan Erik Darmansyah “Akses Informasi Pertanian melalui Media Komunikasi dan Kelompok Tani di Kabupaten Sambas dan Kota Singkawang”. *Jurnal Kominikator Vol 8, No 1* (Mei 2016).
- Hasan, M. Iqbal. *Pokok-Pokok Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2002),
- Hermawan, Asep. *Penelitian Bisnis Paradigma Kuantitatif*. Jakarta: PT. Grasindo, 2005.
- [Http://Multazam.eistrein](http://Multazam.eistrein.blogspot.com). Blogspot.com. Januari 2013.
- Idri, H. *Hadis Ekonomi*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2015.

- Kuncoro, Mudrajat *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*, 2004
- Martono, Nanang. *Metode Penelitian kuantitatif, Analisis isi dan analisis data sekunder*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016.
- Santoso, Singgih, *SPSS Versi 10 : Mengolah Data Statistik Secara Profesiona*, (Jakarta: Penerbit PT. Elex Media Komputindo, 2001)
- Siregar, Sofyan. *Statistika Deskriptif untuk Penelitian*, 2010
- Sudjana, *Metode Statistika*. Bandung: Tarsito, 2000.
- Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2008.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta, 2012.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2015.
- Suharjo, Bambang. *Statistika Terapan (disertai contoh Aplikasi dengan SPSS)*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013.
- Sukirno, Sadono at al., *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Kakilangit, 2014.
- Suryana, Yuyus dan Kartib Bayu. *Kewirausahaan pendekatan karakteristik wirausahaan sukses*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014.
- Suwiknyo, Dwi. *Ayat-Ayat Ekonomi Islam*, Jakarta: Pustaka Pelajar, 2010.
- Tasmara, Toto. *Membudayakan Etos Kerja Islami*, Jakarta : Gema Insani Prss, 2002.
- Widarjono, Agus. *Analisis Statistika Multivariat Terapan* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2010), h. 9.
- Winardi, J. *Entrepreneur dan Entrepreneurship*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2015.