

# **ANALISIS PERILAKU KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA USAHA KECIL MENENGAH (UKM) PENGRAJIN SONGKOK DI KECAMATAN BUNGAH KABUPATEN GRESIK**

**Ahmad Ali Masykuri dan Yoyok Soesatyo**

Prodi Pendidikan Ekonomi, Jurusan Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi

Universitas Negeri Surabaya

## **ABSTRACT**

*The grow of UKM industry in Indonesia is very phenomenal nowadays. This is included the songkok industry which is located in Bungah Subdistrict Gresik. It's because the success of business is not apart from the characteristic of an entrepreneur in moving its business. Therefore, there will be a research about the influence of entrepreneurship behavior towards the success of business. Regarding to the problem, this research attempts to: 1) knowing how much the influence of entrepreneurship behavior towards the success of business and 2) knowing the success business of entrepreneurship songkok enterprise at Bungah Subdistrict Gresik. The research utilizes descriptive quantitative research. To add more, the method used in this research is explanatory survey. Independent variable (X) is the entrepreneurship behavior, whereas dependent variable (Y) is the success of business. The research samples are 27 respondents who are songkok entrepreneurs in Bungah Subdistrict Gresik. For the technique analysis, it is used simple linear regression analysis. The result of research shows that the influence of entrepreneurship behavior towards the success of business is 33%. Form the result, it can be concluded that songkok entrepreneurs in Bungah Subdistrict Gresik should optimize entrepreneurship behavior to increase the success of their businesses. It is due to the fact that entrepreneur behavior has a positive influence towards the success of business.*

*Key Words: Entrepreneurship Behavior, the Success of Business*

## **ABSTRAK**

Berkembangnya Industri UKM di Indonesia menjadi fenomena yang menarik saat ini. Termasuk diantaranya Industri songkok yang ada di Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik. Hal ini dikarenakan keberhasilan suatu usaha tidak lepas dari peran seorang wirausaha dalam menjalankan usaha tersebut. Oleh karena itu, akan dilakukan penelitian mengenai pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha. Berdasarkan hal tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah untuk 1.) Mengetahui pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha dan 2.) Mengetahui keberhasilan usaha songkok di Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kuantitatif. Dengan metode yang digunakan adalah *explanatory survey*. Yang menjadi variabel bebas (X) adalah perilaku kewirausahaan, sedangkan variabel terikat (Y) adalah keberhasilan usaha. Ukuran sampel penelitian adalah 27 Responden yang merupakan para pengusaha Songkok di Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik. Teknik analisis menggunakan regresi linier sederhana. Hasil penelitian menunjukkan bahwa besarnya pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha adalah sebesar 33%. Hal ini menunjukkan bahwa para pengusaha songkok di Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik harus mengoptimalkan perilaku kewirausahaan untuk meningkatkan keberhasilan usaha. Karena perilaku kewirausahaan memiliki pengaruh yang positif terhadap keberhasilan usaha.

Kata Kunci: Perilaku Kewirausahaan, Keberhasilan Usaha

## PENDAHULUAN

Salah satu masalah besar yang dihadapi bangsa Indonesia adalah persoalan pengangguran. Jumlah penduduk yang tidak seimbang dengan ketersediaan lapangan pekerjaan telah mengakibatkan masyarakat tidak memiliki pekerjaan dan penghasilan tetap. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) Indonesia (2012), jumlah pengangguran terbuka di Indonesia pada Agustus 2012 mencapai 7,6 juta orang dari total angkatan kerja. Di Gresik, Jawa Timur jumlah pengangguran terbuka pada Agustus 2012 mencapai 6,7 juta orang, jumlah tersebut mengalami peningkatan dari tahun 2011. Data statistik tersebut menunjukkan bahwa persoalan pengangguran usia produktif di Indonesia merupakan masalah yang tidak dapat dipandang sebelah mata. Terkait hal itu, mengingat semakin terbatasnya daya serap tenaga kerja dan minimnya lapangan di Indonesia, banyak pihak meyakini bahwa cara terbaik untuk menurunkan tingkat pengangguran di Indonesia adalah dengan menciptakan wirausahawan.

Berkaca dari negara yang sudah maju, untuk menjadi negara dengan perekonomian kuat, Indonesia membutuhkan wirausahawan dalam jumlah besar. Seorang pakar kewirausahaan dari Amerika Serikat, David McClelland dalam Mudjiarto (2006), menegaskan untuk menjadi negara yang makmur, suatu negara harus memiliki minimum dua persen wirausaha dari total penduduk.

Amerika Serikat, misalnya, pada tahun 2007 memiliki 11,5 persen wirausaha, Singapura pada tahun 2005 mencapai 7,2 persen, dan Indonesia baru memiliki 0,18 persen wirausaha dari total penduduk.

Mayoritas wirausaha di Indonesia banyak didominasi oleh sektor usaha kecil menengah (UKM), terlebih lagi ketika dihadapkan pada kawasan perdesaan, dimana kegiatan perekonomian masyarakat banyak disokong oleh kegiatan usaha yang masih didominasi oleh usaha-usaha skala mikro dan kecil. Menurut undang-undang tentang usaha kecil (2008), usaha kecil merupakan bagian integral dunia usaha nasional yang mempunyai kedudukan, potensi, dan peranan yang sangat penting dan strategis dalam mewujudkan tujuan pembangunan nasional pada umumnya dan tujuan pembangunan ekonomi pada khususnya.

Kewirausahaan menunjuk pada semangat, sikap dan perilaku sebagai teladan dalam keberanian mengambil resiko yang telah diperhitungkan berdasar atas kemauan dan kemampuan sendiri. Menurut Mudjiarto (2006), banyak aspek yang masih menjadi kendala bagi UKM, antara lain akses permodalan, akses teknologi dan informasi, akses manajemen perusahaan. Penyebab dari kendala semacam ini diduga kuat adalah lemahnya karakter perilaku kewirausahaan yang dimiliki dan belum kokohnya peran manajerial dalam mengelola usaha pada lingkungan yang sedang berubah. Hal tersebut seringkali terlupakan dalam setiap

pembahasan mengenai UKM. Kondisi usaha kecil menengah Indonesia yang demikian ini, jika kurang mendapat binaan yang serius di masa mendatang, khususnya dalam menghadapi pasar bebas yang nantinya akan berdampak serius bagi perkembangan usaha kecil menengah daerah ataupun di Indonesia pada umumnya.

Salah satu wilayah dari Jawa Timur yang memiliki banyak Industri berada di Kabupaten Gresik. Perekonomian masyarakat Gresik banyak ditopang dari sektor industri. Menurut data dari BPS JATIM (2012), sebanyak 6.34 persen pertumbuhan ekonomi Jawa Timur dari Industri pengolahan dan 10.06 persen dari perdagangan. Begitu pula UKM yang terdapat di Kecamatan Bungah, Kabupaten Gresik yang dikenal sebagai kampung songkok karena mempunyai UKM yang tersebar di seluruh pelosok desa. Tumbuhnya UKM ini sejalan dengan Kabupaten Gresik yang merupakan salah satu tujuan wisata religi baik wisatawan domestik dan regional.

Menurut salah satu pengrajin songkok M.Rofiudin menyatakan bahwa para produsen songkok selalu bersemangat dan bekerja keras untuk mewujudkan keinginannya demi masa depan yang lebih baik. Rata-rata setiap pengusaha songkok mengutamakan untuk memperhatikan kualitas songkoknya agar tidak kalah dengan produk songkok lainnya, setiap pengusaha songkok menangani dan mengawasi

sendiri bisnisnya. Songkok hitam juga masih diakui sebagai songkok nasional. Apa yang dilakukan para perajin songkok dalam mempertahankan pasar didasari dengan inovasi serta penetrasi pasar, agar usaha kecil menengah (UKM) bidang tersebut yang telah digeluti sejak lama tidak gulung tikar. Menurut M.Rofiuddin setiap pengusaha songkok memiliki perilaku dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah untuk produk songkoknya kendati songkok putih merajalela di pasaran, akan tetapi songkok hitam Bungah masih laku dan banyak diminati masyarakat Indonesia. Perilaku kewirausahaan inilah yang membuat usaha songkok tetap berkembang dengan baik.

Berkaitan dengan pengembangan usaha, tentu saja industri manapun ingin mencapai sasaran yang telah ditetapkan. Dengan kata lain mereka ingin mencapai keberhasilan usaha. Menurut Albert Wijaya dalam Suryana (2009) yang mengemukakan bahwa “Faktor yang merupakan tujuan yang kritis dan menjadi ukuran dari keberhasilan suatu perusahaan adalah adalah laba”. Keberhasilan usaha merupakan utama dari sebuah perusahaan dimana segala aktivitas yang ada didalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan.

Bulan ramadhan memang selalu di nanti oleh usaha kecil menengah yang bergerak dibidang songkok, maupun sarung. Menurut hasil observasi peneliti pada beberapa pengusaha songkok pada Maret 2013, para

pengrajin songkok di Gresik, mendapatkan order hingga tiga kali lipat dari pada hari-hari biasanya. Untuk memenuhi permintaan pesanan dan keberhasilan usaha yang dicapai para pengusaha songkok menambah jam kerja tenaga kerjanya yang didominasi kaum pemuda. Keberhasilan ini sangat dirasakan oleh para pengusaha songkok di Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik. Hal tersebut salah satunya berkaitan dengan perilaku kewirausahaan, hal ini dikarenakan keberhasilan suatu usaha tidak lepas dari peran seorang wirausaha dalam menjalankan usaha tersebut. Disisi lain banyak UKM yang mengalami banyak hambatan, namun UKM songkok ini mampu menghadapi permasalahan-permasalahan tersebut.

Dengan adanya perilaku wirausaha dalam diri pengusaha diharapkan akan mampu membangun usaha dan mencapai keberhasilan usaha. Dari keberhasilan usaha nanti akan tercipta wirausaha yang berkompeten, dari ruang lingkup kecil ke lingkup yang lebih besar dengan harapan untuk membangun wirausaha di Indonesia lainnya dan mengurangi angka pengangguran nasional.

Melihat fenomena ini, perlu untuk diadakan kajian (penelitian) mengenai Analisis Perilaku Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha pada Usaha Kecil Menengah, dimana yang menjadi objek penelitian adalah pelaku usaha kecil menengah pengrajin songkok di Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik.

## **Rumusan Masalah**

1. Bagaimana pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada UKM pengrajin songkok di Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik?
2. Bagaimana keberhasilan UKM pengrajin songkok di Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik?

## **Tujuan**

1. Untuk menganalisa pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap keberhasilan suatu usaha pada UKM pengrajin songkok di Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik.
2. Untuk menganalisa keberhasilan UKM pengrajin songkok di Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik.

## **KAJIAN PUSTAKA**

### **1. PERILAKU KEWIRAUSAHAAN**

Menurut Leland E. Hinsie dalam Alma (2013), "*Character is defined as the pattern of behavior characteristic for a given individual*". Sifat-sifat watak dapat disamakan dengan sifat dan perilaku. Teori perilaku dalam Fadiati (2011), menyatakan bahwa perilaku kewirausahaan seseorang adalah hasil dari sebuah kerja yang bertumpu pada konsep dan teori bukan karena sifat kepribadian seseorang atau berdasarkan intuisi. Jadi menurut teori ini kewirausahaan dapat dipelajari dan dikuasai secara sistematis dan terencana.



Seorang wirausaha merupakan individu yang mempunyai ciri dan watak untuk berprestasi lebih tinggi dari kebanyakan individu-individu lainnya, hal ini dapat dilihat dalam Mudjiarto (2006) dijelaskan bahwa David Mc Clelland menyatakan ada 9 karakteristik utama yang terdapat dalam diri seorang wirausaha yang meliputi, a) Dorongan berprestasi : Semua wirausaha yang berhasil memiliki keinginan besar untuk mencapai suatu prestasi. b) Bekerja keras : Sebagian besar wirausahawan “mabuk kerja”, demi mencapai sasaran yang ingin dicita-citakan. c) Memperhatikan kualitas : Wirausahawan menangani dan mengawasi sendiri bisnisnya sampai mandiri, sebelum ia memulai dengan usaha baru lagi. d) Sangat bertanggung jawab : Wirausahawan sangat bertanggung jawab atas usaha mereka, baik secara moral, legal, maupun mental. e) Berorientasi pada imbalan : Wirausahawan mau berprestasi, kerja keras dan bertanggung jawab, dan mereka mengharapkan imbalan yang sepadan dengan usahanya. Imbalan itu tidak hanya berupa uang, tetapi juga pengakuan dan penghormatan. f) Optimis : Wirausahawan hidup dengan doktrin semua waktu baik untuk bisnis, dan segala sesuatu mungkin. g) Berorientasi pada hasil karya yang baik : Seringkali wirausawan ingin mencapai sukses yang menonjol, dan menuntut segala yang *first class*. h) Mampu

mengorganisasikan : Kebanyakan wirausahawan mampu memadukan bagian-bagian dari usahanya dalam usahanya. Mereka umumnya diakui sebagai “komandan” yang berhasil. i) Berorientasi pada uang : Uang yang dikerjar oleh para wirausawan tidak semata-mata untuk memenuhi kebutuhan pribadi dan pengembangan usaha saja, tetapi juga dilihat sebagai ukuran prestasi kerja dan keberhasilan.

Keuntungan dan kerugian kewirausahaan identik dengan keuntungan dan kerugian pada usaha kecil milik sendiri, peggy Lambing dan Charles L. Kuehl (2000) dalam Suryana (2009), mengemukakan keuntungan dan kerugian berwirausaha sebagai berikut :

**a. Keuntungan berwirausaha**

- 1) Otonomi. Pengelolaan yang bebas misalnya menjadi “bos” yang penuh kepuasan.
- 2) Tantangan awal. tantangan awal atau perasaan bermotivasi yang tinggi merupakan hal yang menggembirakan, peluang untuk mengembangkan konsep usaha yang dapat menghasilkan keuntungan sangat memotivasi wirausaha.
- 3) *Control financial*. Bebas dalam mengelola keuangan dan merasa kekayaan sebagai milik sendiri.

**b. Kerugian berwirausaha**

Disamping beberapa keuntungan seperti diatas, dengan berwirausaha juga memiliki beberapa kerugian, yaitu :

- 1) Pengorbanan personal. Pada awalnya wirausaha harus bekerja dengan waktu yang lama dan sibuk. Sedikit sekali waktu untuk kepentingan keluarga, rekreasi, hampir semua waktu dihabiskan untuk kegiatan bisnis.
- 2) Beban tanggungjawab. Dalam hal ini wirausaha harus mengelola semua fungsi bisnis baik pemasaran, keuangan, personil maupun penggandaan dan pelatihan.

Kecilnya margin keuntungan dan kemungkinan gagal. Dalam hal ini karena wirausaha menggunakan keuangan milik sendiri, maka margin laba/keuntungan yang diperoleh akan relatif kecil dan kemungkinan gagal juga ada.

**2. KEBERHASILAN USAHA**

Menurut Dedi haryadi dalam Lindrayanti (2003) “Keberhasilan usaha biasanya dicirikan dengan membesarnya skala usaha yang dimilikinya. Hal tersebut bisa dilihat dari volume produksinya yang tadinya biasa menghabiskan sejumlah bahan baku perhari meningkat menjadi mampu mengolah bahan baku yang lebih banyak

dengan meningkatnya bahan baku yang dibutuhkan berarti meningkat pada jumlah buruhnya (baik buruh produksi maupun pemasaran) sekaligus mencirikan perluasan jaringan pemasaran”.

Menurut Albert Widjaja dalam Suryana (2009) laba perusahaan masih merupakan tujuan yang kritis dan menjadi ukuran keberhasilan usaha, tetapi bukan tujuan akhir dari suatu usaha. Dikatakan sangat penting, karena apabila tidak memperoleh laba, maka usaha tidak dapat memeberikan manfaat bagi pemilik kepentingannya. Ini berarti usaha tidak dapat memberikan kenaikan gaji, tidak bisa memperluas usaha.

Menurut Riyanti (2002) dalam Khairiyahtul Anwar (2011) Variabel keberhasilan usaha akan diukur berdasarkan empat indikator yang diadopsi berdasarkan indikator mengenai pelipatan modal, produksi, pelanggan, dan lokasi berusaha. Begitu pula dengan pendapat Suryana (2003) yang menyatakan indikator Keberhasilan Usaha yakni peningkatan Modal, Pendapatan, Volume penjualan, Output produksi dan Tenaga Kerja. Menurut Ifrina Nuritha (2013) Indikator dalam variabel tingkat keberhasilan usaha terdiri dari jumlah pelanggan, jumlah transaksi, volume penjualan, omset penjualan, perolehan laba bersih dan waktu pencapaian BEP.

Menurut Suryana (2009) faktor penyebab keberhasilan berwirausaha ditentukan oleh beberapa faktor yaitu :

- a. Kemampuan dan kemauan. Orang yang tidak memiliki kemampuan tetapi banyak kemauan dan orang yang memiliki kemauan tetapi tidak memiliki kemampuan, keduanya tidak akan menjadi wirausaha yang sukses.
- b. Tekad yang kuat dan kerja keras.
- c. Mengenal peluang yang ada dan berusaha meraihnya ketika ada kesempatan.

Menurut Suryana (2009) faktor penyebab kegagalan berwirausaha ditentukan oleh beberapa faktor yaitu :

- a. Tidak kompeten dalam hal menejerial.
- b. Kurang berpengalaman.
- c. Kurang dapat mengendalikan keuangan.
- d. Gagal dalam perencanaan.
- e. Lokasi yang kurang memadai.
- f. Kurangnya pengawasan peralatan.
- g. Sikap yang kurang sungguh-sungguh.
- h. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan kewirausahaan.

### 3. TEORI PRODUKSI

Produksi adalah suatu kegiatan memproses suatu input (faktor produksi)

menjadi suatu output. Dalam aktifitasnya produsen (perusahaan) mengubah berbagai faktor produksinya menjadi barang dan jasa. Faktor produksi dibedakan menjadi faktor produksi tetap (*fixed input*) dan faktor produksi variabel (*Variable input*) (Sukirno, 2005).

Dalam teori Sukirno (2005) ini input atau sumber daya yang digunakan dalam proses produksi disebut faktor-faktor produksi yakni Manusia (Tenaga Kerja), Modal, Kewirausahaan.

Sukirno (2005) Untuk menghasilkan barang atau jasa diperlukan faktor-faktor produksi seperti bahan baku, tenaga kerja, modal, dan keahlian pengusaha. Semua faktor-faktor produksi yang dipakai adalah merupakan pengorbanan dari proses produksi dan juga berfungsi sebagai ukuran untuk menentukan harga pokok barang.

Fungsi produksi menjelaskan hubungan antara faktor-faktor produksi dengan hasil produksi. Faktor produksi dikenal dengan istilah input, sedangkan hasil produksi disebut sebagai output hubungan kedua variabel (input dan output) tersebut dapat dinyatakan dalam bentuk persamaan, sebagai berikut :

$$Q = f(K, L, N \text{ dan } T)$$

Q adalah output, sedangkan K, L, R, dan T merupakan input. Input K adalah jumlah modal, L adalah

jumlah tenaga kerja, N adalah sumber daya, dan T adalah teknologi. Besarnya jumlah output yang dihasilkan tergantung dari penggunaan input-input tersebut. Jumlah output dapat ditingkatkan dengan cara meningkatkan penggunaan jumlah input K, L dan N atau meningkatkan teknologi. Untuk memperoleh hasil yang efisien, produsen dapat melakukan penggunaan input yang lebih efisien

#### **4. USAHA KECIL MENENGAH**

Menurut Kementrian Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (2008) definisi UKM (Usaha Kecil Menengah) adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tangga maupun suatu badan bertujuan untuk memproduksi barang atau jasa untuk diperniagakan secara komersial dan mempunyai omset penjualan sebesar satu miliar rupiah atau kurang. Usaha Menengah adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tangga maupun suatu badan bertujuan untuk memproduksi barang atau jasa untuk diperniagakan secara komersial dan mempunyai omzet penjualan lebih dari 1 miliar.

Menurut Undang-Undang No 20 Tahun 2008 ini, yang disebut dengan usaha kecil

adalah entitas yang memiliki kriteria sebagai berikut:

- a. Kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; dan
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Usaha Menengah adalah entitas usaha yang memiliki kriteria sebagai berikut:

- a. Kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; dan
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Beberapa Karakteristik Usaha Kecil adalah:



- a. Jenis barang atau komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.
- b. Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah.
- c. Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha.
- d. Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
- e. Sumberdaya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha.
- f. Sebagian sudah akses ke perbankan dalam hal keperluan modal.
- g. Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti *business planning*.

Kriteria usaha menengah :

- a. Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi;
- b. Melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi

dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan;

- c. Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada Jamsostek, pemeliharaan kesehatan dll;
- d. Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan dll;
- e. Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan;

Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih.

Menurut Suryana (2009)

kelemahan usaha kecil menengah dapat dikategorikan kedalam dua aspek, yakni

- a. Kelemahan Struktural, kelemahan struktural merupakan kelemahan dalam struktur usaha, misalnya dalam bidang manajemen dan organisasi, pengendalian mutu, pengadopsian dan pengawasan dan terbatasnya akses pasar.
- b. Kelemahan Kultural, yakni kurangnya akses informasi dan lemahnya berbagai persyaratan lain guna memperoleh akses permodalan, pemasaran dan bahan baku.

Sedangkan kelebihan usaha kecil menengah menurut Suryana (2009), antara lain :

- a. Memiliki kebebasan untuk bertindak.
- Fleksibel dan tidak mudah goncang.

## METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kuantitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan metode *explanatory research*. Penelitian kuantitatif ini dimulai dengan kegiatan menjajaki permasalahan yang akan menjadi pusat peneliti Sugiono (2012) mendefinisikan Metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positifisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Dalam penelitian ini yang menjadi pusat peneliti yaitu perilaku kewirausahaan pelaku UKM dan keberhasilan usaha UKM tersebut. Kemudian peneliti mendefinisikan serta menformulasikan masalah peneliti dengan jelas dan mudah dimengerti.

Sebelum penelitian ini dilakukan perlu dibuat rancangan penelitian sebagai acuan rencana kerja agar penelitian terarah. Rancangan penelitian ini bertujuan untuk

melihat seberapa besar pengaruh variabel bebas yaitu Perilaku Kewirausahaan (X), terhadap variabel terikat yakni Keberhasilan Usaha UKM Pengrajin Songkok (Y).

Dalam penelitian ini populasinya adalah 27 pemilik atau pelaku UKM pengrajin songkok di Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu observasi, angket, dokumentasi dan wawancara. Dan metode analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linier sederhana. Model analisis regresi sederhana dengan persamaan sebagai berikut:

$$Y = a + b X + e$$

Dimana:

Y = Keberhasilan Usaha

X = Perilaku Kewirausahaan

e = Error (tingkat kesalahan pengganggu)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk mengetahui pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha maka perlu dilakukan teknik analisa untuk mengetahui data yang diperoleh. Uji yang digunakan yakni uji asumsi klasik sebagai berikut:

### Uji Normalitas

Berdasarkan hasil uji normalitas diperoleh hasil:

**Tabel Hasil Uji Normalitas**

Variabel	Nilai JB	Kesimpulan
Perilaku Kewirausahaan, Keberhasilan Usaha	0,754879	Normal

Sumber: Hasil olah data EVIEWS

Hasil uji normalitas dengan menggunakan uji *Jarque-Bera* dapat diketahui bahwa residual model penelitian mempunyai nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 ( $\text{sig} > 0,05$ ). Hasil pengujian dengan menggunakan *Jarque-Bera* menunjukkan angka  $0,754879 > 0,05$ . Sehingga dapat disimpulkan bahwa semua variabel penelitian berdistribusi normal.

#### Uji Heteroskedastisitas

Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastitas dan untuk mengetahui adanya heteroskedastitas dengan menggunakan uji *White*. Jika variabel independen tidak signifikan secara statistik tidak mempengaruhi variabel dependen, maka ada indikasi tidak terjadi heteroskedastisitas. Berikut ini adalah hasil uji heteroskedastisitas terhadap model regresi pada penelitian ini:

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Obs*R-square	Sig.	Kesimpulan
4.267009	0.118	Non Heteroskedastisitas

Sumber: Hasil olah data EVIEWS

Tabel di atas menunjukkan bahwa uji *white* menghasilkan kesimpulan tidak ada masalah heteroskedastisitas, hal ini dibuktikan

dengan nilai signifikasinya sebesar 0.118 lebih besar dari 0,05.

#### Uji Autokorelasi

Autokorelasi adalah korelasi atau hubungan yang terjadi antara anggota-anggota dari serangkaian pengamatan yang tersusun dalam rangkaian waktu maupun tersusun dalam rangkaian ruang. Salah satu pengujian yang umum digunakan untuk mengetahui adanya autokorelasi jika data yang digunakan berjumlah kurang dari 100 data yaitu dengan menggunakan uji statistik *Durbin-Watson stat.* Berikut ini akan disajikan uji autokorelasi pada penelitian ini:

Hasil Uji Autokorelasi

Hasil <i>Durbin-Watson stat.</i>	Kesimpulan
1.907406	Non Autokorelasi

Sumber: Hasil olah data EVIEWS

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa uji statistik *Durbin-Watson stat* menghasilkan kesimpulan tidak ada masalah autokorelasi. Hal ini dapat dibuktikan dari hasil perhitungan nilai *Durbin-Watson stat* sebesar 1.907406 yang berarti menunjukkan tidak terdapat autokorelasi karena berada dalam daerah  $1,54 < 1.907406 < 2,46$ .

#### Uji Linearitas

Uji linieritas digunakan untuk mengetahui kebenaran bentuk model empiris yang digunakan dan menguji variabel yang relevan untuk dimasukkan dalam model empiris. Untuk uji linieritas dalam penelitian ini digunakan Uji Ramsey (Ramsey RESET test),

dimana kriterianya bila probabilitas  $F$  hitung  $> \alpha$  (5%), maka spesifikasi model sudah benar.

Berdasarkan uji linearitas menggunakan Ramsey Reset test menunjukkan bahwa dalam model lolos uji linearitas, karena nilai probability  $F$ . Statistik bernilai  $0.4569 > 0,05$ .

### Uji Analisis Regresi Sederhana

Untuk mengetahui pengaruh perilaku kewirausahaan (X) terhadap keberhasilan usaha (Y), maka digunakan teknik analisis regresi linier sederhana. Dari hasil olah data tersebut dapat digunakan untuk menyusun model persamaan regresi linier sederhana sebagai berikut:

$$Y = 1.82240543736 + 0.519039852218 * X + e$$

### Uji Hipotesis

#### a) Uji t

Berdasarkan hasil analisis regresi di atas pengujian hipotesis yang terdiri dari uji t. Uji t merupakan pengujian untuk menunjukkan pengaruh secara individu variabel bebas yang ada di dalam model terhadap variabel terikat.

Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui seberapa jauh pengaruh satu variabel bebas menjelaskan variasi variabel terikat. Apabila nilai  $t$  hitung lebih besar dari  $t$  tabel dan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 ( $\text{sig} < 0,05$ ), maka dapat disimpulkan variabel bebas secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

Diketahui bahwa hasil uji  $t$  untuk variabel perilaku kewirausahaan diperoleh nilai  $t$  hitung sebesar 0.0017 dan nilai signifikansi sebesar 0,0000 pada  $\alpha = 5\%$ . Artinya pada model regresi dinyatakan lolos uji  $t$  karena nilai signifikansi  $< 0,05$ . Jika dikaitkan dengan perilaku kewirausahaan sebagai variabel bebas, maka hipotesis yang menyatakan “tidak ada hubungan yang signifikan antara variabel independen dengan variabel dependen” **ditolak**. Sedangkan hipotesis yang menyatakan “ada hubungan yang signifikan antara variabel independen dengan variabel dependen” **diterima**. Berarti bahwa besarnya perilaku kewirausahaan berpengaruh terhadap keberhasilan usaha pengrajin songkok di Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik.

#### b) Koefisien Determinasi

Berdasarkan hasil analisis dapat disimpulkan bahwa secara perilaku kewirausahaan pengusaha songkok mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha UKM. Berdasarkan konsep perilaku kewirausahaan kuantitatif, koefisien determinasi menunjukkan nilai sebesar 0,33. Hal ini



menunjukkan bahwa perilaku kewirausahaan dan keberhasilan usaha berpengaruh sebesar 33 persen terhadap keberhasilan usaha UKM. sedangkan sisanya sebesar 67 persen dipengaruhi oleh faktor lain diluar model penelitian.

## **Pembahasan**

### **a. Pengaruh Perilaku Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha UKM songkok**

Seperti yang telah disebutkan sebelumnya, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana pengaruh perilaku kewirausahaan pemilik usaha songkok terhadap keberhasilan usahanya. Dari analisis data dengan menggunakan regresi sederhana maka dapat dijelaskan dengan menggunakan persamaan  $LN Y = 1.82240543736 + 0.519039852218 * LN X$ . Dimana Y merupakan variabel independen (keberhasilan usaha) sedangkan X merupakan variabel independen (perilaku kewirausahaan).

Nilai konstanta sebesar 1.8224054373 dapat diartikan apabila variabel perilaku kewirausahaan dianggap konstan atau tidak mengalami perubahan, maka keberhasilan usaha (Y) akan bernilai sebesar 1.8224054373. Dengan asumsi variabel yang lain dianggap tetap dan sebaliknya. Sedangkan apabila terjadi peningkatan pada variabel perilaku

kewirausahaan sebesar satu, maka akan mengakibatkan peningkatan pada keberhasilan usaha sebesar 0.519039852218 persen. Dengan asumsi variabel yang lain dianggap tetap dan sebaliknya.

Hal tersebut didukung oleh penelitian-penelitian terdahulu. Menurut Suryana (2009), pola tingkah laku kewirausahaan tergambar dalam perilaku dan kemampuan kewirausahaan. Hal tersebut terlihat dalam perilaku kewirausahaan para pengusaha UKM songkok yang diantaranya seperti kepribadian yang bisa dilihat dan diamati dari segi kreativitas, disiplin diri, kepercayaan diri, keberanian menghadapi resiko, memiliki dorongan dan kemauan kuat, hubungan yang dapat dilihat dari indikator komunikasi dan hubungan antarpersonal, kepemimpinan dan manajemen pengusaha, pemasaran yang dapat dilihat dari kemampuan dalam menentukan produk dan harga, periklanan, dan promosi. Keahlian dalam mengatur, diwujudkan dalam bentuk penentuan tujuan, perencanaan, penjadwalan, serta pengaturan pribadi.

Jika hasil analisis regresi sederhana dikaitkan dengan hasil wawancara dengan para pengusaha songkok H.Muh. Rofi'udin, H.Maghfur, H.Untung dan pengusaha lainnya, maka

perilaku kewirausahaan memang sangat dibutuhkan dalam mengembangkan usaha dan menjalankan usaha dengan baik untuk mencapai tujuan dari usaha yakni keberhasilan usaha. Sikap percaya diri, berani mengambil resiko, sikap memimpin yang benar dan selalu optimis memandang masa depan akan selalu dibutuhkan para pengusaha songkok untuk mencapai keberhasilan usahanya. Para pengusaha songkok memiliki kemampuan inovatif yang sangat baik dan para pengusaha mampu menerima dan menerapkan teknologi baru dalam usaha yang dijalankan untuk kemajuan usahanya.

Sedangkan keuntungan dan kerugian dalam menjalankan usaha songkok berdasarkan hasil wawancara dengan para pengusaha songkok di Kecamatan Bungah mengatakan bahwa, banyak keuntungannya daripada kerugiannya. Keuntungannya, harga songkok selalu mengalami kenaikan yang cukup signifikan dan hampir tidak pernah turun. Kerugiannya yakni pelanggan yang menunggak pembayarannya. Tapi dari pengusaha juga tidak diam karena pengusaha langsung menagih tagihan kerumah pelanggan, dan tidak menerima pembelian secara kredit dengan orang tersebut, hal ini mencerminkan perilaku kewirausahaan yang baik.

#### **b. Gambaran Keberhasilan Usaha UKM Songkok Di Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik**

Selain hasil analisis regresi, hasil wawancara dengan para pengusaha songkok H.Muh. Rofi'udin, H.Maghfur, H.Untung dan pengusaha lainnya juga menyebutkan jika para pengusaha songkok mengakui bahwa keberhasilan usaha memang terjadi pada setiap periode. Dalam penelitian ini perilaku kewirausahaan diukur dengan indikator yang meliputi kepercayaan diri, berorientasi pada tugas dan hasil, keberanian mengambil resiko, kepemimpinan, keorisinilan dan berorientasi pada masa depan. Peningkatan akumulasi modal dapat dilihat dari pendapatan yang semakin meningkat dengan harga yang relatif bertambah naik setiap tahunnya. Peningkatan tenaga kerja juga bertambah dan menghasilkan produksi bertambah dan volume penjualan juga meningkat.

Untuk permodalannya UKM songkok lebih memilih pada modal pribadi atau memilih untuk menggunakan hutang dagang dari para pemasok bahan baku dan menahan sebagian laba yang telah dihasilkan dari pada menggunakan alternatif hutang. Sebagian besar segala keputusan tersebut didasari akan beberapa alasan sebagai berikut :

- a. Sifat usaha dengan pemasukan yang tidak menentu dan cenderung musiman dibandingkan dengan beban bunga yang dibayarkan relatif tinggi dan cenderung tetap. Maka akan mempengaruhi resiko usaha dan laba yang dihasilkan.
- b. Hutang lancar dari para pemasok bahan baku dirasa lebih menguntungkan dan memudahkan mereka dalam mencari modal tambahan atas produktivitas yang bersifat terus menerus demi mempertahankan dan memperkerjakan karyawan yang dimiliki. Walaupun harga bahan baku yang didapatkan relatif lebih tinggi akan tetapi hutang yang diberikan tanpa agunan, bersifat keterpercayaan dan tidak terikat waktu (fleksibel) dalam pelunasan hutangnya.

Keberhasilan usaha UKM songkok tergambarkan seperti yang dikemukakan oleh Riyanti (2002) dalam Khairiyahtul Anwar (2011) Variabel keberhasilan usaha akan diukur berdasarkan empat indikator yang diadopsi berdasarkan indikator mengenai pelipatan modal, produksi, pelanggan, dan lokasi berusaha. Begitu pula dengan pendapat Suryana (2003) yang menyatakan indikator Keberhasilan Usaha yakni peningkatan

Modal, Pendapatan, Volume penjualan, Output produksi dan Tenaga Kerja. Menurut Ifrina Nuritha (2013) Indikator dalam variabel tingkat keberhasilan usaha terdiri dari jumlah pelanggan, jumlah transaksi, volume penjualan, omset penjualan, perolehan laba bersih dan waktu pencapaian BEP.

Untuk tingkat keberhasilan pengusaha songkok dari angket yang sudah disebar, hasil penelitian pada indikator pendapatan tingkat keberhasilan usaha pengusaha songkok sebesar 78% dan output produksi tingkat keberhasilan usaha pengusaha songkok sebesar 90%. Dapat disimpulkan mayoritas keberhasilan usaha responden atau para pengusaha songkok produk dan pendapatan usahanya selalu meningkat dan pengusaha sering menambahkan produk-produk baru dalam usahanya, meskipun sering mendapatkan banyak produk gagal dalam sekali produksi.

Dalam penelitian kali ini peneliti menemukan beberapa kendala pengusaha UKM songkok dalam mengembangkan usahanya, diantaranya :

- a. Sistem penjualan yang digunakan bersifat konsinyasi ataupun tempo, sehingga UKM perlu mencari dana tambahan dari sumber dana pribadi ataupun sumber lain agar bisa tetap berproduksi.

- b. Banyak agen pelanggan yang tidak bisa membayar tagihan tepat pada waktunya, hal ini disebabkan sifat produk yang cenderung musiman. Karena pemberian / penitipan barang dagangan kepada pelanggan ataupun agen - agen UKM yang ada di dalam kota maupun luar kota, sepenuhnya atas dasar kepercayaan. Sehingga banyak piutang tak tertagih yang dialami oleh UKM, disamping karena sifat produk yang sudah mulai banyak pesaing, para agen dan pelanggan tidak merasa terbebani apabila nantinya barang yang dititipkan tidak laku, karena tidak adanya uang muka ataupun jaminan yang diberikan para agen / pelanggan, dan kadangkala melakukan penipuan.
- c. Bahan baku kain bludur yang impor dari luar negeri harganya selalu naik.
- d. Tenaga kerja yang kurang membuat produksi berlangsung lama, dan kalau ada pesanan yang banyak, tenaga kerja selalu tidak sanggup dan sering tidak menerima pesanan dalam jumlah banyak. Kebanyakan tenaga kerja adalah remaja-remaja setempat yang rata-rata masih sekolah.

Dengan perilaku kewirausahaan yang dimiliki oleh para pengusaha songkok

dapat menghasilkan perkembangan usaha dan keberhasilan usaha dengan baik. Rata-rata para pengusaha songkok tidak pernah memimpin usaha lain sebelum usaha songkok, artinya bahwa para pengusaha songkok murni sebagai pengusaha songkok. Walaupun usaha tersebut kebanyakan adalah usaha turun menurun.

Sukirno (2005) Untuk menghasilkan barang atau jasa diperlukan faktor-faktor produksi seperti bahan baku, tenaga kerja, modal, dan keahlian pengusaha. Semua faktor-faktor produksi yang dipakai adalah merupakan pengorbanan dari proses produksi dan juga berfungsi sebagai ukuran untuk menentukan harga pokok barang dan tingkat keberhasilan usahanya.

Informasi dan keterampilan yang diperlukan untuk membuka usaha songkok menurut para pengusaha songkok menyatakan bahwa baik orang pendidikan atau nonpendidikan bisa membuka usaha songkok, baik bisa menjahit atau tidak bisa jahit bisa berwirausaha songkok, cukup mengetahui proses produksinya, memasarkannya dan tentu perlu sikap wirausaha yang baik dan benar supaya bisa memanage usaha dengan baik. Hal itu terbukti pada salah satu tenaga kerja pengusaha songkok yang awalnya banyak yang tidak bisa jahit dan karena selalu belajar menjahit, membuat songkok akan



terlihat mudah dan cepat diselesaikan. Modal untuk membuka usaha songkok bisa dibilang cukup banyak. Dan dari hasil wawancara kurang lebih 4 sampai 5 tahun usaha songkok untuk mencapai "*break event point*".

Kebanyakan pengusaha songkok di Kecamatan Bungah mempromosikan produk atau songkoknya dengan mengikuti pameran UKM dari pemerintah atau dari pihak-pihak swasta. Tidak banyak juga yang mempromosikan produknya melalui media massa dan sebagian sudah menerapkan sistem *online pre-order*. Model persaingan antara pengusaha songkok yakni dengan menjaga kualitas, persaingan sehat, tidak menaruh produk di toko yang sama yang ada merk lainnya, hal ini karena kebanyakan pengusaha songkok adalah masih keluarga atau teman dan tetap menjaga silaturahmi. Sebagian pengusaha mengatakan bahwa wal mula mempromosikan usaha dengan cara memilih lokasi pemasaran atau daerah-daerah yang mayoritas muslimnya banyak kemudian mengenalkan dan menitipkan ke pengusaha di daerah tersebut.

Menurut hasil wawancara dengan para pengusaha songkok di Kecamatan Bungah H.Muh. Rofi'udin, H.Maghfur, H.Untung dan pengusaha lainnya mengenai keberhasilan usahanya, rata-rata para pengusaha merasakan keberhasilan usaha

yang selalu meningkat dari tahun ke tahun. Dari awal membuka usaha sampai sekarang, banyak mengalami kemajuan walaupun pernah mengalami penurunan dan kehilangan pegawai, tetapi tidak terlalu mempengaruhi macetnya perkembangan usahanya.

Rencana para pengusaha songkok di Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik dalam mengembangkan usaha di masa depan menurut hasil wawancara yakni memperbanyak reverse motif songkok dari media dan sumber apapun yang bisa jadi referensi. Hal tersebut termasuk perilaku kewirausahaan pengusaha yang senantiasa inovatif dan kreatif dalam mengembangkan usahanya. Disisi lain para pengusaha songkok berusaha tetap menjaga kualitas dan meneruskan usahanya lewat anak-anak atau generasi berikutnya. Kebanyakan usaha songkok ini adalah usaha turun menurun dan inspirasi usahanya adalah orang tuanya yang tidak lain adalah perintis usahanya.

## KESIMPULAN

1. Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara perilaku kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha pada UKM pengrajin songkok di Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik.

2. Keberhasilan usaha pada Usaha Kecil Menengah pengrajin songkok di Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik dapat dikatakan berkembang dengan baik, hal tersebut terlihat dari bertambahnya jumlah output produksi dan pendapatan setiap pengusaha yang selalu meningkat. Setiap pengusaha mampu menerima dan menerapkan teknologi baru dalam usaha yang dijalankan untuk kemajuan usahanya. Disisi lain harga songkok selalu mengalami kenaikan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2013. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Arikunto. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Ajija, Shochrul, dkk. 2011. *Cara Cerdas Menguasai Eviews*. Jakarta: Salemba Empat.
- Badan Pusat Statistik. 2012. *JATIM Dalam Angka*. BPS Provinsi Jawa Timur. Surabaya.
- Badan Pusat Statistik. 2012. *Gresik Dalam Angka*. BPS Provinsi Jawa Timur. Surabaya.
- Fadiati, Ari, dkk. 2011. *Menjadi Wirausaha Sukses*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset.
- Kementerian Negara Koperasi dan UKM. 2009. *Undang-Undang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) UU RI No.20 Tahun 2008*, Jakarta: Sinar Grafika.
- Lindrayanti. 2003. *Sikap Kewirausahaan Dalam Hubungannya Dengan Keberhasilan Usaha Pedagang Buah Di Pasar Guntur Garut*. Bandung : Skripsi Upi.
- Manurung, Adler Haymans. 2005. *Wirausaha : Bisnis UKM*. Kompas media nusantara : Jakarta
- Mudjiarto dan Wahid, Aliaras. 2006. *Membangun Kepribadian Dan Kewirausahaan*. Graha ilmu : Yogyakarta
- Nuritha, Ifrina. 2013. *Identifikasi Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Tingkat Keberhasilan Usaha Minimarket Waralaba di Kabupaten Jember dengan Sistem Informasi Geografis*. Jurnal Sistem Informasi, Program Studi Sistem Informasi, Universitas Jember (UNEJ), I (1): 825-835
- Rahmana Arief, dkk. 2012. *Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Pengolahan*. Jurnal Teknik Industri, (Online), Vol 13, No 1, (<http://ejournal.umm.ac.id/index.php/industri/article/viewFile/635/658> umm scientific journal.pdf, diakses 27 November 2012).
- Rante Yohanes. 2010. *Pengaruh Budaya Etnis dan Perilaku Kewirausahaan Terhadap*

*Kinerja Usaha Mikro Kecil Agribisnis di  
Provinsi Papua Fakultas Ekonomi,  
Universitas Cenderawasih, Papua.*  
JURNAL MANAJEMEN DAN  
KEWIRAUSAHAAN, VOL.12, NO. 2,  
SEPTEMBER 2010: 133-141.

Sadono Sukirno. 2005. *Pengantar  
Mikroekonomi*. Raja Grafindo Persada,  
Jakarta

Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Pendidikan  
Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan  
R&D*. Bandung: Alfabeta.

Suryana. 2003. *Kewirausahaan: Pedoman  
Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses*.  
Jakarta : Salemba Empat.

Suryana. 2009. *Kewirausahaan: Pedoman  
Praktis Kiat dan Proses Menuju  
Sukses*. Jakarta : Salemba Empat.

