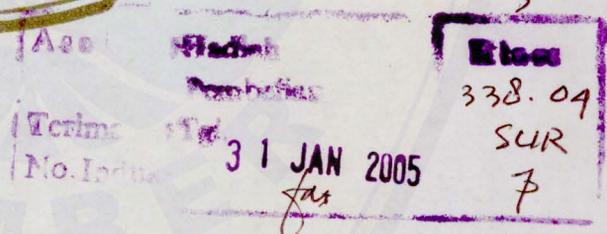


**Pengaruh Ranah Kognitif dan Ranah Afektif  
Terhadap Keberhasilan Usaha  
(Studi Kasus Pada Pengrajin Mebel di Sentra Industri Mebel  
Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan  
Tahun 2004)**

**SKRIPSI**



Oleh :

**ERNI INDAH SURYANINGSIH**

**NIM. 990210301173**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS JEMBER  
2004**

*MOTTO*

*“ Manusia Sesungguhnya Mampu Mengubah Hidupnya Dengan Mengubah  
Cara Berpikirnya ”*

*(Wijandi, Soesarsono)*

*“ Sesungguhnya Allah Telah Mewajibkan Kalian Berusaha, Maka Hendaklah  
Kalian Berusaha ”*

*(HR. Thabrani)*

*HALAMAN PERSEMBAHAN*

*Skripsi ini kupersembahkan untuk:*

- *Kedua orang tuaku Bapak Karto dan Ibu Marni tercinta yang dengan penuh kasih sayang memberikan dorongan, pengorbanan, dan do'a restu demi keberhasilan ananda.*
- *Kakakku tercinta Yuli, Adi, Jono dan Kanti yang telah memberikan do'a dan perhatiannya.*
- *Keponakanku Alif yang selalu memberikan keceriaan.*
- *Teman-temanku di Bangka II / 9, terima kasih atas segala kebersamaan dan motivasinya.*
- *Temanku Irawati, Erika dan Uzik atas segala bantuannya serta semua teman-teman PE" 99 semoga kita kompak selalu.*
- *Almamater yang kubanggakan.*

**HALAMAN PENGAJUAN**

**PENGARUH RANAH KOGNITIF DAN RANAH AFEKTIF TERHADAP  
KEBERHASILAN USAHA**

(Studi Kasus Pada Pengrajin Mebel di Sentra Industri Mebel Kelurahan Bukir  
Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan Tahun 2004)

**SKRIPSI**

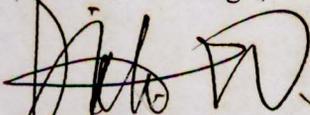
Diajukan Untuk Dipertahankan Di Depan Tim Penguji Sebagai Salah Satu Syarat  
Menyelesaikan Program Pendidikan Sarjana Strata Satu (S-I) Jurusan Pendidikan  
Ilmu Pengetahuan Sosial Program Studi Pendidikan Ekonomi  
Pada Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan  
Universitas Jember

Oleh :

Nama : ERNI INDAH SURYANINGSIH  
NIM : 990210301173  
Angkatan Tahun : 1999  
Tempat, Tanggal Lahir : Probolinggo, 19 Oktober 1980  
Jurusan / Program : I P S / Pendidikan Ekonomi

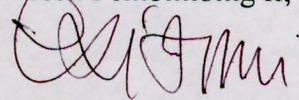
Disetujui Oleh :

Dosen Pembimbing I,



Drs. Moko Widodo, MM  
NIP. 31 601 514

Dosen Pembimbing II,



Dra Sri Wahyuni, MSi  
NIP. 131 386 651

**HALAMAN PENGESAHAN**

Telah dipertahankan dan dipertanggungjawabkan di depan Tim Penguji dan diterima oleh Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember

Pada hari : Jumat

Tanggal : 30 Juli 2004

Tempat : Gedung I Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan  
Universitas Jember

Tim Penguji :

Ketua

Drs. Sutrisno Djaja, MM

NIP. 131 570 077

Sekretaris

Drs. Umar HM Saleh, M.Si

NIP. 131 759 843

Anggota :

1 Drs. Pramono AS, Dip. Mgt. St. M.Si

NIP.131 658 014

2 Drs. Joko Widodo, MM

NIP. 131 601 514

Mengetahui,

Dekan



Drs. Dwi Suparno, M.Hum

NIP. 131 274 727

## KATA PENGANTAR

Puji syukur Allhamdulillah kepada Allah SWT yang telah memberikan limpahan rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “ Pengaruh Ranah Kognitif dan Ranah Afektif terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus Pada Pengrajin Mebel di Sentra Industri Mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan Tahun 2004)”. Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar kesarjanaan pada Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Penulis menyadari bahwa tanpa adanya bantuan, bimbingan dan masukan dari berbagai pihak penulisan skripsi ini akan mengalami banyak hambatan. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada.

1. Rektor Universitas Jember.
2. Dekan FKIP Universitas Jember.
3. Ketua Jurusan Pendidikan Ilmu Sosial FKIP Universitas Jember.
4. Ketua Program Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Jember.
5. Dosen Pembimbing I dan Pembimbing II.
6. Lurah Bukir.
7. Kepala Dinas Pengelolaan Pasar Kota Pasuruan.
8. Semua pihak yang telah membantu kelancaran penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa karya tulis ini masih jauh dari sempurna. Oleh sebab itu saran dan kritik yang membangun dari pembaca sangat penulis harapkan demi peningkatan mutu karya tulis ilmiah yang akan datang. Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya. Amiin.

Jember 30 Juli 2004

Penulis

**DAFTAR ISI**

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGAJUAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xi</b>
<b>DENAH KELURAHAN BUKIR .....</b>	<b>xii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xiii</b>

**I PENDAHULUAN**

1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Manfaat Penelitian .....	4

**II TINJAUAN PUSTAKA**

2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu .....	6
2.2 Dasar Teori Tentang Ranah Kognitif .....	6
2.3 Dasar Teori Tentang Ranah Afektif .....	9
2.3.1 Percaya Diri .....	10
2.3.2 Berorientasi Tugas dan Hasil .....	11
2.3.3 Pengambil Risiko .....	12
2.3.4 Kepemimpinan .....	12
2.3.5 Keorisinilan .....	13
2.3.6 Berorientasi ke Masa Depan .....	14
2.4 Dasar Teori Tentang Keberhasilan Usaha .....	14

2.5 Dasar Teori Pengaruh Ranah Kognitif dan Ranah Afektif Terhadap Keberhasilan Usaha .....	16
2.6 Hipotesis Penelitian .....	17

### III METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian .....	18
3.2 Definisi Operasional Variabel .....	18
3.2.1 Ranah Kognitif (X1) .....	18
3.2.2 Ranah afektif (X2) .....	19
3.2.3 Keberhasilan Usaha .....	20
3.3 Lokasi Penelitian .....	20
3.4 Metode Penentuan Responden .....	21
3.5 Jenis dan Sumber Data .....	21
3.5.1 Jenis Data .....	21
3.5.2 Sumber Data .....	21
3.6 Metode Pengumpulan Data .....	21
3.7 Tehnik Pengolahan Data dan Analisis Data .....	23
3.7.1 Tehnik Pengolahan Data .....	23
3.7.2 Analisis Data .....	24

### IV HASIL DAN PEMBAHASAN

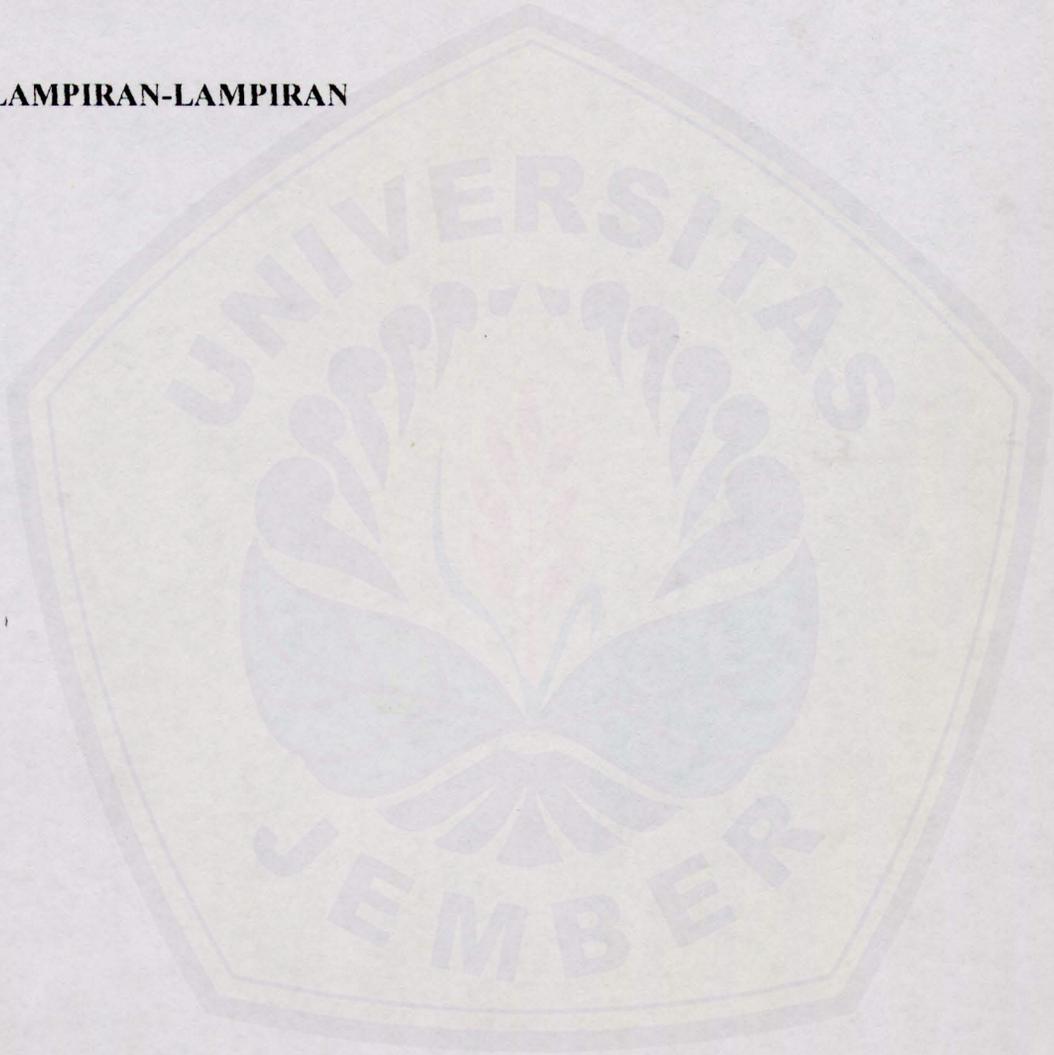
4.1 Data Pelengkap .....	27
4.1.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian .....	27
4.1.2 Gambaran Umum Responden .....	30
4.2 Data Utama .....	32
4.2.1 Analisis Deskriptif .....	33
4.2.2 Analisis Inferensial .....	41
4.3 Diskusi Hasil Penelitian .....	47
4.4 Kekuatan dan Kelemahan Penelitian .....	50
4.4.1 Kekuatan Penelitian .....	50
4.4.2 Kelemahan Penelitian .....	50

**V KESIMPULAN DAN SARAN**

5.1 Kesimpulan .....	51
5.2 Saran .....	51

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**



**DAFTAR TABEL**

Tabel 4.1	Kelompok Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan di Kelurahan Bukir Tahun 2003 .....	28
Tabel 4.2	Kelompok Penduduk Menurut Mata Pencaharian Tahun 2003 .....	29
Tabel 4.3	Kelompok Umur Responden.....	30
Tabel 4.4	Tingkat Pendidikan Responden .....	31
Tabel 4.5	Kelompok Lama Berwiraswasta .....	32
Tabel 4.6	Deskripsi Pertanyaan Berkaitan dengan Pengetahuan Ukir-Ukiran .....	33
Tabel 4.7	Deskripsi Pertanyaan Berkaitan dengan Pengetahuan Jenis-jenis Model Mebel .....	34
Tabel 4.8	Deskripsi Pertanyaan Berkaitan dengan Pengetahuan Pemasaran .....	35
Tabel 4.9	Deskripsi Pertanyaan Berkaitan dengan Pengetahuan Keuangan .....	35
Tabel 4.10	Deskripsi Pertanyaan Berkaitan dengan Sikap Percaya Diri .....	36
Tabel 4.11	Deskripsi Pertanyaan Berkaitan dengan Sikap Berorientasi Tugas dan Hasil .....	36
Tabel 4.12	Deskripsi Pertanyaan Berkaitan dengan Sikap Pengambil Resiko .....	37
Tabel 4.13	Deskripsi Pertanyaan Berkaitan dengan Sikap Kepemimpinan .....	38
Tabel 4.14	Deskripsi Pertanyaan berkaitan dengan Sikap Keorisinilan .....	38
Tabel 4.15	Deskripsi Pertanyaan Berkaitan dengan Sikap Berorientasi ke Masa Depan .....	39
Tabel 4.16	Deskripsi Pertanyaan Berkaitan dengan Omset Penjualan .....	40
Tabel 4.17	Deskripsi Pertanyaan Berkaitan dengan Laba atau Keuntungan Usaha .....	41
Tabel 4.18	Rekapitulasi Hasil Analisis Regresi Linier Berganda .....	42
Tabel 4.19	Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi Terhadap Koefisien Korelasi .....	42
Tabel 4.20	Rekapitulasi Pengaruh Variabel Bebas Terhadap Variabel Terikat .....	45
Tabel 4.21	Rekapitulasi Pengaruh Ranah Kognitif dan Ranah Afektif Terhadap Keberhasilan Usaha Pengrajin Mebel .....	46

**DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Matrik Penelitian.

Lampiran 2 Tuntunan Penelitian.

Lampiran 3 Angket

Lampiran 4 Identitas Responden

Lampiran 5 Rekapitulasi Data Hasil Penelitian.

Lampiran 6 Hasil Analisis Statistik dengan SPSS Windows 10.0 .

Lampiran 7 Tabel Kritis Distribusi F.

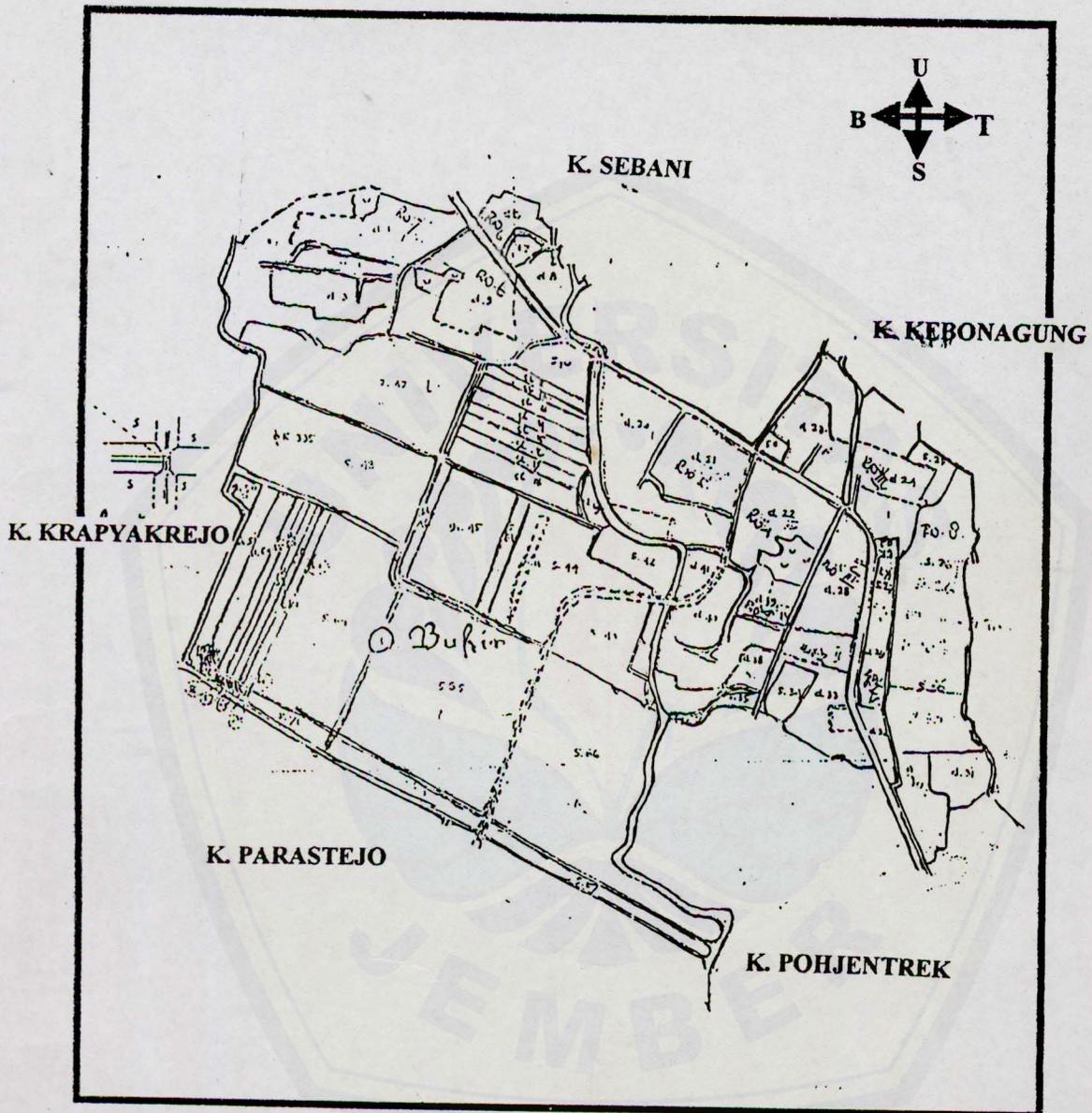
Lampiran 8 Tabel Kritis Distribusi t.

Lampiran 9 Surat Ijin Penelitian.

Lampiran 10 Surat Keterangan.

Lampiran 11 Lembar Konsultasi.

DENAH KELURAHAN BUKIR



Sumber : Monografi Kelurahan Bukir

**ABSTRAK**

**Judul : Pengaruh Ranah Kognitif dan Ranah Afektif Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus Pada Pengrajin Mebel di Sentra Industri Mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan Tahun 2004).**

**Pembimbing I : Drs. Joko Widodo, MM.**

**Pembimbing II : Dra. Sri Wahyuni, M.Si.**

Lahirnya seorang wiraswasta merupakan salah satu cara untuk mengatasi masalah pengangguran di Indonesia. Dalam konteks persaingan global seperti sekarang ini para wiraswasta harus mampu meningkatkan kualitas usahanya melalui potensi sumber daya manusia yang berkualitas dengan dibekali ilmu pengetahuan dan sikap mental wiraswasta. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh yang signifikan dari variabel ranah kognitif ( $X_1$ ) dan ranah afektif ( $X_2$ ) terhadap keberhasilan usaha ( $Y$ ). Selain itu peneliti juga ingin mengetahui variabel manakah yang mempunyai pengaruh paling dominan terhadap keberhasilan usaha. Metode penentuan lokasi penelitian secara purposive yaitu ditentukan secara sengaja di sentra industri mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan. Metode penentuan responden menggunakan metode populasi dengan responden sebanyak 31 orang. Metode pengumpulan data menggunakan metode observasi, angket, wawancara dan dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan meliputi analisis deskriptif dan inferensial. Analisis inferensial yang digunakan meliputi analisis regresi berganda dengan uji F dan uji t. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel ranah kognitif ( $X_1$ ) dan ranah afektif ( $X_2$ ) secara simultan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha ( $Y$ ). Hal ini dibuktikan dengan perhitungan uji F, dimana  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $33,498 > 3,34$ ) dengan signifikan 0,000 dan koefisien determinasi sebesar 70,5% yang berarti bahwa variabel ranah kognitif ( $X_1$ ) dan ranah Afektif ( $X_2$ ) mempunyai pengaruh secara simultan terhadap keberhasilan usaha ( $Y$ ) sebesar 70,5%. Hasil uji t diperoleh data bahwa variabel ranah kognitif ( $X_1$ ) mempunyai pengaruh paling dominan terhadap keberhasilan usaha ( $Y$ ). Hal ini ditunjukkan dengan nilai hasil uji t yaitu ranah kognitif ( $X_1$ ) sebesar 6,028 dan ranah afektif ( $X_2$ ) sebesar 2,958 yang berarti  $t_{hitung}$  untuk ranah kognitif lebih besar dari  $t_{hitung}$  untuk ranah afektif. Selain itu juga dapat dilihat melalui sumbangan proporsi variabel ranah kognitif (51,9912%) yang lebih besar dari proporsi sumbangan variabel ranah afektif (18,5168%). Penelitian ini hanya berfokus pada variabel ranah kognitif dan ranah afektif sehingga masih ada variabel lain yang ikut mempengaruhi keberhasilan usaha pengrajin mebel yang tidak diteliti pada penelitian ini. Bagi peneliti lain yang akan meneliti permasalahan sejenis disarankan untuk memasukkan variabel pengalaman dan lingkungan usaha.

**Kata Kunci : Ranah Kognitif, Ranah Afektif dan Keberhasilan Usaha.**



BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu negara berkembang yang mempunyai permasalahan dalam bidang kependudukan. Permasalahan kependudukan tersebut terkait dengan masalah pertumbuhan penduduk yang setiap tahun terus meningkat. Pertumbuhan penduduk yang tinggi tidak diimbangi oleh tersedianya lapangan kerja yang memadai. Hal ini didukung juga oleh rendahnya tingkat pendidikan dan ketrampilan angkatan kerja yang ada. Beberapa permasalahan tersebut telah menyebabkan semakin meningkatnya jumlah pengangguran setiap tahun.

Salah satu cara yang dapat ditempuh dalam mengatasi permasalahan pengangguran tersebut adalah dengan menciptakan lapangan kerja secara mandiri di sektor informal (kewiraswastaan). Keberadaan sektor informal (kewiraswastaan) meskipun berskala kecil dan berpenghasilan rendah tetapi telah mampu menyerap tenaga kerja yang cukup besar (padat karya). Melihat begitu pentingnya keberadaan sektor informal (kewiraswastaan) dalam menyerap tenaga kerja, maka perlu untuk mengembangkan sektor tersebut dengan baik. Salah satu caranya adalah dengan menumbuhkan dan meningkatkan pengetahuan dan sikap kewiraswastaan pada para wiraswasta.

Pengetahuan (*knowledge*) merupakan salah satu bagian dari ranah kognitif, (Suparno, 2000:6). Ranah kognitif yang mencakup pengetahuan (*knowledge*) harus dimiliki oleh seseorang yang akan menekuni dunia usaha (bisnis), misalnya: pengetahuan tentang produk yang dipasarkan, pengetahuan tentang pemasaran dan pengetahuan tentang manajemen. Seorang wiraswasta yang telah mempunyai bekal pengetahuan tersebut akan lebih mudah dalam mengembangkan dan menjaga kesinambungan usaha. Melalui pengetahuan tersebut mereka juga akan lebih mampu untuk menciptakan nilai tambah dari produk yang dihasilkan sehingga dapat menghadapi persaingan pasar yang semakin kuat.

Ranah afektif merupakan salah satu unsur taksonomi belajar yang juga harus dimiliki oleh seorang wiraswasta. Ranah afektif dapat ditunjukkan dengan sikap seorang wiraswasta dalam menanggapi dunia usahanya dengan menerapkan nilai-nilai kewiraswastaan. Nilai-nilai kewiraswastaan tersebut antara lain: percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, pengambil risiko, kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi ke masa depan (Alma, 2003:39). Seorang wiraswasta yang menerapkan sikap-sikap tersebut tentunya dapat menanggapi dunia usahanya secara positif yang pada akhirnya akan mempengaruhi keberhasilan usaha.

Taksonomi belajar yang ketiga adalah ranah konatif atau psikomotorik. Ranah konatif ini menekankan pada ketrampilan motorik yang berupa tindakan atau aktivitas seseorang terhadap suatu obyek yang dikendalikan oleh ranah kognitif dan ranah afektif (Suparno, 2000:11). Seorang wiraswasta yang menjalankan suatu usaha harus mempunyai pengetahuan usaha dan sikap mental positif dalam menjalankan usaha karena pengetahuan dan sikap mental wiraswasta tersebut dapat mempengaruhi tindakan atau tingkah laku mereka dalam menjalankan usaha yang pada akhirnya dapat berdampak pada keberhasilan usaha. Keberhasilan usaha merupakan suatu tujuan yang ingin dicapai oleh setiap orang yang menjalankan suatu usaha. Melalui keberhasilan tersebut seorang wiraswasta dapat menilai hasil kerja yang telah dilakukan sekaligus dapat digunakan untuk meningkatkan kepercayaan diri sehingga dapat memotivasi mereka untuk bertingkah laku lebih baik lagi dalam usahanya. Oleh karena itu perlu bagi seorang wiraswasta untuk selalu menerapkan ranah kognitif dan ranah afektif dalam menjalankan usaha sehingga dapat memudahkan mereka dalam mencapai keberhasilan usaha.

Berdasarkan uraian tersebut ranah kognitif yang mencakup pengetahuan (*knowledge*) tentang bidang usaha yang ditekuninya dan ranah afektif yang tercermin dalam bentuk sikap merupakan unsur penting yang harus dimiliki seorang wiraswasta. Hal ini disebabkan ranah kognitif dan afektif dapat mempengaruhi perilaku seorang wiraswasta dalam menanggapi dunia usahanya. Seorang wiraswasta yang telah mempunyai bekal pengetahuan dan sikap mental

wiraswasta yang positif tentunya akan bertindak atau bertingkah laku secara positif dalam menjalankan usahanya. Tindakan atau tingkah laku positif dalam usaha dapat berdampak bagi keberhasilan suatu usaha. yang dapat ditunjukkan melalui keuntungan dan omset penjualan yang terus meningkat. Apabila keuntungan dan omset penjualan meningkat maka keberhasilan usaha tercapai dan sebaliknya apabila omset penjualan dan keuntungan menurun maka keberhasilan usaha belum tercapai.

Kelurahan Bukir merupakan sentra industri mebel yang yang pertama kali ada di Kota Pasuruan. Keberadaan dan keberhasilan sentra industri tersebut banyak diikuti daerah-daerah lainnya seperti Sebani, Krapyakrejo, Petahunan dan Gentong. Dari beberapa sentra industri tersebut, Kelurahan Bukir merupakan sentra industri mebel yang paling berkembang dan banyak dikenal oleh daerah-daerah lainnya. Untuk lebih mudah dalam memasarkan mebel di Kelurahan Bukir juga didirikan Pasar Bukir yang banyak dikunjungi oleh pedagang dan pengrajin dari daerah lain, khususnya pada hari Jumat dan Sabtu. Hal ini sangat menguntungkan bagi pengrajin Bukir, karena dengan semakin banyaknya pedagang atau pengrajin dari daerah lain dapat menyebabkan omset penjualan mereka akan meningkat. Oleh karena itu perlu bagi pengrajin untuk terus meningkatkan mutu dan kualitas mebel yang dihasilkan. Salah satu cara untuk mewujudkannya adalah dengan menerapkan ranah kognitif dan ranah afektif dalam menjalankan usaha sehingga dapat mempengaruhi perilaku kewiraswastaan dan keberhasilan usahanya.

Berdasarkan uraian tersebut, peneliti ingin melakukan penelitian dengan judul **Pengaruh Ranah Kognitif dan Ranah Afektif Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus Pada Pengrajin Mebel di Sentra Industri Mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan Tahun 2004).**

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. apakah ranah kognitif dan ranah afektif mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha pengrajin mebel di sentra industri mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan tahun 2004?
2. manakah di antara ranah kognitif dan ranah afektif yang paling dominan mempengaruhi keberhasilan usaha pengrajin mebel di sentra industri mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan tahun 2004?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

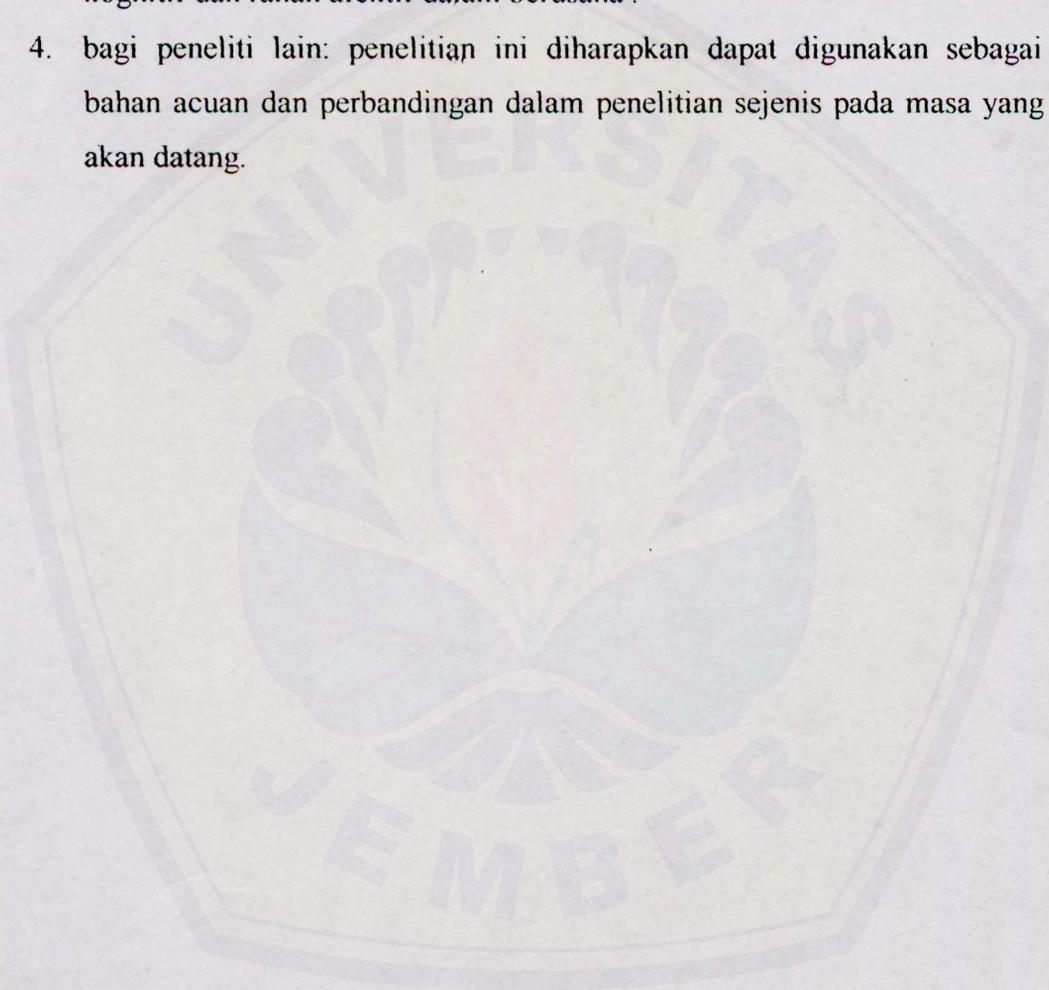
1. untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh yang signifikan ranah kognitif dan ranah afektif terhadap keberhasilan usaha pengrajin mebel di sentra industri mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan tahun 2004.
2. untuk mengetahui manakah di antara ranah kognitif dan ranah afektif yang paling dominan mempengaruhi keberhasilan usaha pengrajin mebel di sentra industri mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan tahun 2004.

## 1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah :

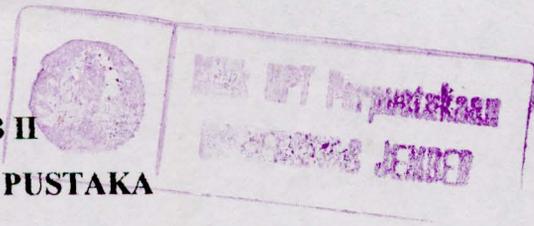
1. bagi peneliti: penelitian ini dapat memberikan pengalaman dalam mengaplikasikan teori yang didapat di bangku kuliah dan sebagai wahana untuk memperoleh pengetahuan baru dalam bidang penelitian dan penulisan karya ilmiah.

2. bagi perguruan tinggi: penelitian ini dapat dijadikan tambahan referensi dan kepustakaan bagi mahasiswa serta merupakan perwujudan dari pengalaman Tri Dharma perguruan tinggi.
3. bagi pengrajin: penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan tentang pentingnya menerapkan ranah kognitif dan ranah afektif dalam berusaha .
4. bagi peneliti lain: penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan acuan dan perbandingan dalam penelitian sejenis pada masa yang akan datang.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA



### 2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Penelitian sejenis telah dilakukan oleh Andriyaningsih (2003) yang berjudul “Pengaruh Ranah Kognitif dan Ranah Afektif Terhadap Perilaku Kewiraswastaan Pemilik Toko di Unit Pasar Tanjung Kabupaten Jember Tahun 2003”. Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan dalam penelitian tersebut ranah kognitif ( $X_1$ ) dan ranah afektif ( $X_2$ ) secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap perilaku kewiraswastaan sebesar 62,3%. Hal ini ditunjukkan dengan nilai  $F_{hitung} = 66,055$  yang lebih besar dari  $F_{tabel} = 3,44$  dengan taraf signifikansi 5% ( $66,055 > 3,44$ ). Uji parsial menggunakan uji t diperoleh hasil  $t_{hitung}$  untuk ranah kognitif ( $X_1$ ) sebesar 8,858 dan ranah afektif ( $X_2$ ) sebesar 3,881. Berdasarkan hasil uji t tersebut dapat disimpulkan bahwa ranah kognitif ( $X_1$ ) mempunyai pengaruh yang paling dominan terhadap perilaku kewiraswastaan. Hal ini dibuktikan dari hasil  $t_{hitung}$  untuk ranah kognitif ( $X_1$ ) yang lebih besar daripada hasil uji t dari ranah afektif ( $X_2$ ) ( $8,858 > 3,881$ ). Selain itu proporsi sumbangan variabel ranah kognitif terhadap perilaku kewiraswastaan sebesar 48,07%, sedangkan proporsi sumbangan variabel ranah afektif terhadap perilaku kewiraswastaan sebesar 14,23% yang berarti variabel ranah kognitif mempunyai pengaruh paling dominan terhadap perilaku kewiraswastaan.

Kontribusi yang diberikan penelitian terdahulu adalah teori tentang ranah kognitif, ranah afektif dan perilaku kewiraswastaan dapat dijadikan sebagai masukan dan acuan dalam penelitian kali ini. Selain itu hasil dari uji F dan proporsi sumbangan masing-masing variabel bebas dapat dijadikan sebagai acuan dan masukan dalam menentukan hipotesis penelitian.

### 2.2 Dasar Teori Tentang Ranah Kognitif

Beberapa ahli pendidikan mencoba membuat kategori jenis-jenis belajar yang lebih dikenal dengan taksonomi belajar. Salah satu yang terkenal adalah taksonomi yang disusun oleh Benjamin S. Bloom. Bloom (dalam Suparno, 2000:

5) menyatakan bahwa taksonomi belajar terdiri dari tiga kategori yaitu: ranah kognitif, ranah afektif dan ranah konatif. Taksonomi belajar tersebut tidak hanya bisa diterapkan dalam kegiatan belajar mengajar tetapi juga dapat diterapkan dalam kegiatan berwiraswasta. Salah satunya adalah ranah kognitif.

Neisser (dalam Syah,1995:65) menyatakan bahwa ranah kognitif adalah perolehan, penataan, dan penggunaan pengetahuan. Gagne (dalam Ahmadi, 1999: 164) menyatakan bahwa komponen kognitif adalah segala sesuatu yang berhubungan dengan pengetahuan, kepercayaan atau pikiran yang didasarkan pada informasi yang berhubungan dengan obyek. Lebih lanjut Widodo (1994:12) menyatakan bahwa komponen kognitif merupakan pengetahuan serta pemahaman seorang wiraswasta terhadap obyek (dunia usaha) yang dihadapi. Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa ranah kognitif berkaitan dengan pengetahuan, pemahaman dan pikiran seseorang terhadap suatu obyek. Melalui ranah kognitif tersebut seseorang akan menggunakan pikiran dan pengetahuan untuk menanggapi suatu obyek. Salah satu contoh dari obyek tersebut adalah dunia usaha (bisnis). Untuk menanggapi obyek dunia usaha (bisnis) tersebut maka perlu bagi seorang wiraswasta untuk mengetahui dan memahami segala sesuatu yang berkaitan dengan usaha yang mereka tekuni. Bekal pengetahuan tersebut dapat digunakan oleh seorang wiraswasta untuk mengelola suatu usaha berkaitan dengan cara menghasilkan produk yang berkualitas, cara memasarkan mebel dan memuaskan konsumen serta cara mengatur dan mengelola keuangan dalam usahanya.

Menurut Scarborough (dalam Suryana,2001:67) menyatakan beberapa pengetahuan yang harus dimiliki oleh seorang wiraswasta dalam berusaha, yaitu:

1. pengetahuan teknik, yaitu pengetahuan atau kemampuan tentang bagaimana memproduksi barang dan jasa serta cara menyajikannya.
2. pengetahuan pemasaran, yaitu pengetahuan atau kemampuan tentang bagaimana menemukan pasar dan pelanggan yang tepat.
3. pengetahuan finansial, yaitu pengetahuan atau kemampuan tentang bagaimana memperoleh sumber-sumber dana dan cara menggunakannya.

Brodstreet Business Credit (dalam Suryana, 2001:55) menyatakan beberapa pengetahuan yang harus dimiliki oleh seorang wiraswasta, yaitu :

1. *knowing your business*, yaitu mengetahui segala sesuatu yang ada kaitannya dengan usaha atau bisnis yang dilakukan.
2. *managing finances affectively*, yaitu memiliki pengetahuan mengatur atau mengelola keuangan secara efektif dan efisien, mencari sumber dana dan menggunakannya secara tepat serta mengendalikannya secara akurat.
3. *satisfying customer by providing high quality product*, yaitu mengetahui tentang cara memberi kepuasan kepada konsumen dengan cara menyediakan barang dan jasa yang bermutu, bermanfaat dan memuaskan.

Pendapat yang sama juga dikemukakan oleh Tim Akademik dan Latihan LAPPIN UT (1989:29) yang menyatakan tentang pengetahuan atau teori mengenai hal-hal yang kiranya diperlukan bagi profesi wiraswasta: mulai dari teknik pembuatan barang secara tepat, pengetahuan tata buku, perhitungan ongkos, analisis untung rugi sampai ke teori pemasaran.

Berdasarkan tiga pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa untuk menjadi seorang wiraswasta yang berhasil harus mempunyai beberapa pengetahuan yang berkaitan dengan usaha yang ditekuninya. Pengetahuan tersebut antara lain:

## 1. pengetahuan teknik

Pengetahuan teknik yang dimaksud adalah pengetahuan tentang teknik membuat barang dan jasa yang baik. Pengrajin mebel merupakan salah satu contoh seorang wiraswasta yang membuka usaha di sektor informal. Untuk menghasilkan mebel yang baik dan berkualitas, mereka harus mempunyai pengetahuan tentang teknik membuat mebel yang baik dan pengetahuan tentang cara menyajikan mebel, misalnya pengetahuan tentang model mebel yang disukai konsumen dan pengetahuan tentang ukir-ukiran.

## 2. pengetahuan pemasaran.

Setelah pengrajin mebel mengetahui teknik membuat mebel yang baik, maka mereka juga harus mempunyai pengetahuan pemasaran. Melalui pengetahuan pemasaran mereka tidak hanya mengetahui cara memasarkan mebel yang mereka hasilkan, tetapi mereka juga harus mengetahui bagaimana melalui kegiatan pemasaran tersebut mereka juga mengetahui cara memuaskan konsumen

sehingga menyebabkan konsumen akan terus mengkonsumsi dan melakukan pembelian secara berulang-ulang.

### 3. pengetahuan keuangan.

Pengetahuan keuangan mempunyai peranan yang penting bagi seseorang yang menjalankan suatu usaha. Banyak kita temui seorang pengusaha atau seorang wiraswasta yang mengalami kegagalan dalam usaha karena mereka tidak mengetahui dan memahami cara mengatur dan mengelola keuangan dengan baik. Pengetahuan keuangan tersebut antara lain: pengetahuan tentang cara mengatur keuangan perusahaan agar tidak terjadi kerugian dan pengetahuan tentang cara memperoleh sumber dana atau keuangan bagi perusahaan.

### 2.3 Dasar Teori Tentang Ranah Afektif

Wiraswasta adalah orang yang mempunyai kemampuan untuk menciptakan lapangan kerja secara mandiri. Hal ini berarti maju mundurnya usaha yang dilakukan tergantung pada diri mereka sendiri. Bekal pengetahuan belumlah cukup untuk membuat usahanya menjadi berhasil apabila tidak ditunjang dengan sikap positif dalam menanggapi dunia usahanya. Sikap seseorang terhadap suatu obyek disebut dengan ranah afektif.

Soedjono (dalam Suryana,2001:34) menyatakan bahwa kemampuan afektif (*affective abilities*) mencakup sikap, nilai-nilai, aspirasi, perasaan dan emosi yang kesemuanya sangat tergantung pada kondisi lingkungan yang ada. Suparno (2000:8) menyatakan bahwa komponen afektif merupakan keyakinan dan penghayatan seseorang terhadap suatu obyek yang ditunjukkan dengan perasaan senang atau tidak senang, bahagia atau tidak bahagia. Widodo (1994:12) menyatakan bahwa komponen afektif menunjukkan perasaan seorang wiraswasta terhadap dunia usaha yang dihadapi. Lebih lanjut Marbun (dalam Alma, 2003:39) menyatakan bahwa untuk menjadi seorang wiraswasta yang berhasil harus mempunyai sikap sebagai berikut ini:

1. percaya diri.
2. berorientasi tugas dan hasil.
3. pengambil risiko.
4. kepemimpinan.
5. keorisinilan
6. berorientasi ke masa depan.

Berdasarkan pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa komponen afektif merupakan suatu sikap, perasaan atau emosi seseorang terhadap suatu obyek yang ditunjukkan dengan perasaan senang atau tidak senang terhadap obyek. Ranah afektif tersebut juga sesuai jika diterapkan dalam obyek dunia bisnis atau usaha. Seorang wiraswasta yang mempunyai sikap positif atau senang terhadap usahanya cenderung akan menanggapi usahanya secara positif sehingga dapat dicapai keberhasilan usaha. Sebaliknya seorang wiraswasta yang mempunyai sikap negatif atau tidak senang terhadap usahanya cenderung tidak akan menanggapi usahanya. Sikap atau perasaan positif seorang wiraswasta dalam menanggapi usahanya dapat ditunjukkan dengan sikap seorang wiraswasta yang menerapkan sikap mental wiraswasta atau nilai-nilai kewiraswastaan yang percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, pengambil risiko, kepemimpinan, keorisinilan, berorientasi ke masa depan. Adapun uraian dari sikap mental wiraswasta di atas sebagai berikut ini.

### **2.3.1 Percaya Diri.**

Percaya pada kemampuan diri sendiri merupakan salah satu sikap kewiraswastaan yang penting. Rasa percaya diri harus dimiliki oleh seorang wiraswasta yang ingin menciptakan dan mengembangkan usaha. Hal ini disebabkan seseorang yang mempunyai rasa percaya diri adalah orang yang tidak ragu-ragu dalam menciptakan suatu ide dan mempraktekan idenya tersebut untuk menciptakan suatu karya yang pada akhirnya dapat menciptakan suatu kemajuan usaha.

Wijandi (2000:33) menyatakan bahwa kepercayaan diri merupakan keyakinan seseorang akan kemampuannya dalam menghadapi tugas atau pekerjaan. Lebih lanjut Hakim (2001:12) menyatakan bahwa seseorang yang mempunyai rasa percaya diri memiliki sikap keyakinan, kemandirian, individualitas dan optimisme. Berdasarkan definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa rasa percaya diri merupakan suatu sikap dan keyakinan seseorang dalam menjalankan kegiatan usahanya. Melalui keyakinan tersebut seseorang akan merasa yakin bahwa dengan segala kemampuan yang ada ia dapat meraih

keberhasilan atau kemajuan usaha. Orang yang mempunyai rasa percaya diri akan mempunyai sikap optimis bahwa usaha yang ditekuninya akan berhasil walaupun tidak menutup kemungkinan usaha tersebut akan mengalami kegagalan. Kegagalan atau jatuh banggunya usaha yang dijalankan oleh seorang wiraswasta yang percaya diri tidaklah membuatnya merasa kalah. Kegagalan tersebut dapat dijadikan sebagai semangat dan penyempurnaan dalam usahanya. Orang yang mempunyai rasa percaya diri juga mempunyai sikap kemandirian yang tinggi. Mereka akan berusaha menyelesaikan sendiri permasalahan yang terjadi dalam usahanya tanpa harus tergantung dan menunggu perintah dari orang lain. Hal ini sesuai dengan pendapat Suryana (2001:15) yang menyatakan bahwa kepercayaan diri juga ditentukan oleh kemandirian dan kemampuan sendiri.

### **2.3.2 Berorientasi Tugas dan Hasil.**

Seseorang yang berorientasi pada tugas dan hasil memiliki keyakinan berprestasi yang tinggi. Dorongan untuk mencapai keberhasilan merupakan motif yang sangat penting bagi seorang wiraswasta. Seorang wiraswasta yang berorientasi pada tugas dan hasil mempunyai keinginan untuk bekerja sampai berhasil. Oleh karena itu ia mempunyai sikap tekun, ulet dan pantang menyerah sebelum pekerjaannya berhasil.

Alma (2003:40) menyatakan bahwa seorang wiraswasta yang berorientasi pada tugas dan hasil lebih mengutamakan prestasi atau keberhasilan daripada prestise, karena prestise akan diperoleh dengan sendirinya melalui prestasi yang tinggi. Suryana (2001:16) menyatakan bahwa seseorang yang berorientasi tugas dan hasil adalah orang yang selalu mengutamakan motif berprestasi, berorientasi pada hasil, tabah, tekun, pekerja keras, mempunyai dorongan kuat, energik dan berinisiatif. Hal ini sesuai dengan karakter seorang wiraswasta yang mampu memanfaatkan peluang dan selalu berinisiatif untuk menghasilkan karya yang terbaik.

Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa seorang wiraswasta yang berorientasi pada tugas dan hasil tidak mengejar prestise, tetapi lebih mengutamakan prestasi atau keberhasilan. Ia akan menggunakan inisiatif

untuk selalu mencari dan memulai berkarya dan akan terus meningkatkan keberhasilan melalui kreativitas, kerja keras, ketabahan, dan ketekunan dalam bekerja. Melalui sikap tersebut akan dihasilkan kesuksesan atau keberhasilan sehingga dengan sendirinya prestise akan datang.

### **2.3.3 Pengambil Risiko.**

Setiap usaha yang dijalankan tidak selalu terwujud dalam keberhasilan, akan tetapi ada kemungkinan berakhir dengan kegagalan. Meskipun risiko kegagalan selalu ada seorang wiraswasta harus berani memulai suatu usaha karena keberhasilan tidak akan pernah tercapai bila usaha tidak dimulai.

Muhammad (dalam Hakim,2001:5) berpendapat bahwa “ Wiraswasta adalah penentu risiko yang aktif berinovasi dan berusaha memperkecil risiko sehingga dia benar-benar paham dan sadar akan risiko yang dihadapi”. Menurut Suryana (2001:16) menyatakan bahwa keberanian untuk menanggung risiko yang menjadi nilai kewiraswastaan adalah pengambil risiko yang penuh perhitungan dan realistik.

Berdasarkan teori di atas dapat disimpulkan bahwa kemampuan untuk mengambil risiko merupakan salah satu nilai utama dalam kewiraswastaan. Seorang wiraswasta yang berani mengambil risiko adalah orang yang berani memulai atau meningkatkan usahanya meskipun terdapat risiko kegagalan. Melalui sikap tersebut seseorang akan berusaha memperkecil risiko yang terjadi bahkan meniadakan risiko tanpa harus menghentikan usahanya dengan cara berinovasi dan berkreasi dalam usahanya. Untuk itu seorang wiraswasta akan mengambil risiko dengan memperhitungkan kemampuannya. Artinya risiko yang mereka ambil adalah risiko yang tidak terlalu berat tetapi risiko yang dapat diatasi dengan kemampuannya.

### **2.3.4 Kepemimpinan.**

Kemampuan setiap manusia ada batasnya. Untuk menghadapi tantangan dan permasalahan dalam usaha tidak selamanya seorang wiraswasta mampu bekerja sendiri. Oleh karena itu perlu bagi seorang wiraswasta untuk hidup bersama dan bekerjasama dengan orang lain. Melalui interaksi dan kerjasama

dengan orang lain muncullah pengaruh-pengaruh individual yang menyebabkan terjadinya perubahan tingkah laku orang lain yang disebut kepemimpinan.

Kepemimpinan adalah orang yang mampu mempengaruhi orang lain atau kelompok orang sehingga mau bekerja mencapai keberhasilan (Soemanto,1998:70). Marajo (1998:72) menyatakan bahwa kepemimpinan adalah kualitas tingkah laku seseorang yang mempengaruhi tingkah laku orang lain atau kelompok orang sehingga mau bergerak ke arah tercapainya tujuan bersama.

Berdasarkan pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa seorang wiraswasta harus mempunyai sikap kepemimpinan dalam menjalankan usaha. Melalui sikap kepemimpinan tersebut seorang wiraswasta dapat memotivasi dan menggerakkan orang lain (karyawan) untuk bekerja dengan baik sehingga tujuan usaha dapat tercapai.

### **2.3.5 Keorisinilan.**

Manusia terlahir di dunia dengan dibekali daya pikir. Melalui daya pikir manusia dapat menghasilkan gagasan atau ide-ide untuk menciptakan sesuatu yang baru. Ide-ide atau gagasan tersebut diharapkan dapat menghasilkan suatu karya yang bersifat orisinal. Menurut Alma (2003:46) keorisinilan adalah kemampuan seseorang untuk menghasilkan gagasan dengan cara-cara yang asli. Suryana (2001:17) berpendapat bahwa nilai inovatif, kreatif dan fleksibel merupakan unsur-unsur keorisinilan seseorang. Lebih lanjut Levitt (dalam suryana, 2001:18) menyatakan bahwa kreativitas merupakan kemampuan untuk berpikir yang baru dan berbeda, sedangkan keinovasian adalah kemampuan untuk bertindak yang baru dan berbeda.

Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa keorisinilan adalah sikap seseorang untuk menciptakan ide-ide dan gagasan yang benar-benar dari dirinya dan tidak mencontoh dari orang lain. Sikap keorisinilan tersebut dapat ditunjukkan dengan sikap kreatif dan inovatif. Hal ini disebabkan sikap kreatif merupakan sikap seseorang yang selalu berusaha berpikir yang baru dan berbeda yang akan diterapkan dengan tindakan dan cara-cara baru melalui sikap inovatif.

Sesuatu yang baru di sini tidak berarti harus baru sama sekali, tetapi bisa produk lama yang diolah kembali dengan menggunakan metode-metode baru atau kombinasi antara cara lama dengan cara baru sehingga mempunyai nilai tambah. Melalui cara-cara tersebut diharapkan barang yang dihasilkan akan berbeda dari produk yang dihasilkan oleh pesaing.

### **2.3.6 Berorientasi ke Masa Depan.**

Dalam dunia bisnis produk, kebutuhan dan selera konsumen akan terus berubah. Oleh karena itu perlu bagi seorang wiraswasta untuk mempunyai orientasi dan pandangan ke depan untuk terus meningkatkan produk dan jasa yang dihasilkan sesuai dengan selera konsumen. Seseorang yang berorientasi ke masa depan memiliki perspektif, visi dan pandangan ke depan dalam menjalankan usahanya dan akan selalu menjaga kontinuitas usaha melalui sikap kreativitas.

Hakim (2001:17) berpendapat bahwa seseorang yang berorientasi ke masa depan adalah orang yang tanggap akan perubahan dan mampu mengantisipasi untuk memperoleh keberhasilan masa depan. Lebih lanjut Suryana (2001:17) berpendapat bahwa orang yang berorientasi ke masa depan adalah orang yang selalu mencari peluang dan tantangan serta selalu berusaha untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda

Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa seorang wiraswasta harus mempunyai sikap tanggap terhadap perubahan yang terjadi. Melalui sikap tanggap tersebut seorang wiraswasta akan berusaha menilai dan mencari peluang dan tantangan baru agar mereka dapat menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Oleh karena itu mereka akan berusaha untuk menyusun strategi dan perencanaan yang matang sehingga dapat mengantisipasi perubahan yang terjadi di masa depan serta dapat meraih keberhasilan baik untuk masa kini dan masa mendatang.

### **2.4 Dasar Teori Tentang Keberhasilan Usaha.**

Perilaku kewiraswastaan dapat disebut juga sebagai komponen konatif. Menurut Suparno (2000:8) komponen konatif merupakan kecenderungan kuat

untuk berbuat, melakukan sesuatu sesuai dengan perasaan dan pengetahuannya terhadap obyek. Widodo (1994:12) menyatakan bahwa komponen konatif merupakan kecenderungan bertindak atau bertingkah laku kewiraswastaan (*entrepreneurial behaviour*) di dalam menanggapi dunia usahanya dengan beberapa ketrampilan. Lebih lanjut Clelland (dalam Suryana, 2001:26) menyatakan bahwa salah satu ciri perilaku kewiraswastaan adalah mengetahui keberhasilan atau hasil keputusan usaha dengan tolok ukur satuan uang.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa komponen konatif adalah kecenderungan seseorang untuk bertindak atau bertingkah laku terhadap suatu obyek. Salah satunya adalah kecenderungan dari seorang wiraswasta untuk bertindak atau bertingkah laku terhadap dunia usaha yang ditekuninya. Adanya tindakan atau tingkah laku dalam usaha tersebut nantinya pasti akan menghasilkan sesuatu, salah satunya keberhasilan usaha yang dapat diukur dengan satuan uang. Berdasarkan uraian tersebut dapat dikatakan bahwa keberhasilan usaha merupakan hasil riil atau perwujudan dari tingkah laku seorang wiraswasta terhadap obyek usahanya.

Berkaitan dengan pendapat di atas Hakim (2001:12) menyatakan bahwa keberhasilan adalah hasil dari segala sesuatu yang tidak kenal lelah. Siregar (2004:246) menyatakan bahwa seseorang dikatakan berhasil apabila dapat mencapai target yang diinginkan. Lebih lanjut Meredith (2000:126) menyatakan bahwa keberhasilan usaha biasanya diukur dari hasil penjualan dan laba bersih, karena itu seseorang harus memandang sumber daya bisnis sebagai investasi uang dan menghasilkan imbalan keuangan yang memuaskan.

Berdasarkan pendapat-pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa keberhasilan merupakan hasil dari segala usaha dan tindakan yang telah dilakukan dengan kerja keras dan tanpa mengenal lelah. Tindakan atau kerja keras tersebut dikatakan berhasil apabila telah mencapai target yang kita inginkan. Tujuan setiap usaha atau bisnis adalah mencari keuntungan yang dapat digunakan untuk menjaga kelangsungan usaha yang ditekuninya. Keberhasilan seseorang dalam menjalankan suatu usaha dapat dilihat atau diukur dari hasil penjualan dan laba usaha. Apabila hasil penjualan dan keuntungan besar dapat dikatakan tindakan

dan kerja keras yang dilakukan dalam usaha berhasil, dan sebaliknya apabila hasil penjualan dan keuntungan kecil dapat dikatakan tindakan atau kerja keras yang telah dilakukan belum berhasil.

## 2.5 Dasar Teori Pengaruh Ranah Kognitif dan Ranah Afektif Terhadap Keberhasilan Usaha.

Wiraswasta adalah seorang inovator yang mempunyai semangat dan kemampuan mencari kreasi-kreasi baru untuk menciptakan nilai tambah terhadap barang dan jasa yang dihasilkan. Berdasarkan alasan itulah, maka perlu bagi seorang wiraswasta untuk mempunyai pengetahuan yang berkaitan dengan usaha yang ditekuni, baik tentang produk, harga dan pemasaran. Selain mempunyai pengetahuan seorang wiraswasta juga harus mempunyai sikap senang atau positif terhadap usahanya. Untuk itu perlu bagi seorang wiraswasta untuk menerapkan ranah kognitif dan ranah afektif dalam menjalankan usaha sehingga dapat dicapai keberhasilan usaha.

Widodo (1994:12) menyatakan bahwa tingkah laku kewiraswastaan (*entrepreneurial behaviour*) dari seorang wiraswasta selalu diikuti oleh kemampuan kognitif dan afektifnya terhadap obyek dunia usaha. Pendapat yang sama dikemukakan oleh Ahmadi (1999:165) yang menyatakan bahwa komponen konatif dipengaruhi oleh komponen kognitif dan afektif.

Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa komponen kognitif dan afektif mempengaruhi komponen konatif atau perilaku kewiraswastaan. Seorang wiraswasta yang mempunyai pengetahuan dan mempunyai sikap positif atau senang terhadap usahanya cenderung akan bertingkah laku atau bekerja lebih baik lagi untuk meningkatkan mutu atau kualitas barang dan jasa yang dihasilkan demi mencapai keberhasilan usaha. Sebaliknya apabila seorang wiraswasta tidak memiliki pengetahuan atau perasaan positif atau senang terhadap usahanya cenderung tidak akan bertingkah laku atau bekerja lebih baik lagi untuk meningkatkan mutu atau kualitas barang dan jasa yang dihasilkan.

Berkaitan dengan pendapat di atas Zimmerer (dalam Suryana, 2001:68) menyatakan bahwa seseorang yang tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan

mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat usaha kurang berhasil. Meredith (2000:14) menyatakan bahwa sikap positif terhadap pekerjaan ikut menentukan keberhasilan. Berdasarkan pendapat tersebut disimpulkan bahwa ranah kognitif (pengetahuan) dan ranah afektif (sikap mental wiraswasta) sangat dibutuhkan bagi seorang wiraswasta yang menjalankan suatu usaha. Ranah kognitif dan ranah afektif tidak hanya mempengaruhi dalam bertindak atau bertingkah laku dalam usahanya tetapi juga akan mempengaruhi keberhasilan mereka dalam menjalankan suatu usaha. Ranah kognitif dapat digunakan oleh seorang wiraswasta untuk mengelola usaha dengan baik, sedangkan ranah afektif dapat mereka gunakan untuk menanggapi secara positif dunia usahanya sehingga mereka dapat meraih keberhasilan usaha.

Lebih lanjut Suryana (2001:61) menyatakan bahwa untuk menjadi wiraswasta yang berhasil harus mempunyai bekal pengetahuan dan bekal ketrampilan kewiraswastaan. Berdasarkan pendapat tersebut disimpulkan bahwa ranah kognitif (pengetahuan) mempunyai pengaruh paling dominan terhadap keberhasilan usaha. Hal ini disebabkan seseorang yang mempunyai pengetahuan tentang usahanya akan mudah dalam mengelola usaha yang mereka tekuni sehingga dapat berdampak pada keberhasilan usaha.

## **2.6 Hipotesis Penelitian.**

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. diduga ranah kognitif dan ranah afektif mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha pengrajin mebel di sentra industri mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan tahun 2004.
2. diduga ranah kognitif mempunyai pengaruh paling dominan terhadap keberhasilan usaha pengrajin mebel di sentra industri mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan tahun 2004.

## BAB III METODE PENELITIAN

### 3.1 Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian merupakan rancangan menyeluruh tentang sederetan cara kerja yang diajukan peneliti. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian kuantitatif. Metode lokasi penelitian menggunakan metode *purposive area*, sedang untuk menentukan responden menggunakan metode populasi. Peneliti menggunakan beberapa metode dalam mengumpulkan data antara lain: observasi, angket, wawancara dan dokumentasi. Setelah data terkumpul maka dilakukan pengelompokan, pemberian skor sesuai dengan bobot pertanyaan dan kemudian dimasukkan dalam tabel. Analisis data yang digunakan adalah analisis statistik dengan menggunakan regresi linier berganda.

### 3.2 Definisi Operasional variabel

Untuk menghindari terjadinya salah pengertian perlu diungkapkan definisi operasional yang berkaitan langsung dengan variabel yang akan diteliti. Definisi operasional variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut

#### 3.2.1 Ranah Kognitif ( $X_1$ )

Ranah kognitif adalah pengetahuan yang harus dimiliki oleh seorang pengrajin mebel dalam menjalankan kegiatan usahanya. Ranah kognitif dalam penelitian ini meliputi :

1. pengetahuan teknik.

Pengetahuan teknik adalah pengetahuan yang harus dimiliki oleh pengrajin mebel tentang cara membuat mebel yang baik dan cara menyajikannya, antara lain pengetahuan tentang ukir-ukiran dan pengetahuan tentang model mebel.

2. pengetahuan pemasaran.

Pengetahuan pemasaran adalah pengetahuan yang harus dimiliki oleh pengrajin mebel tentang cara memasarkan mebel dan memuaskan konsumen.



### 3. pengetahuan keuangan.

- Pengetahuan keuangan adalah pengetahuan yang harus dimiliki oleh pengrajin mebel tentang cara mengatur dan mengelola keuangan dalam usahanya.

### 3.2.2 Ranah Afektif ( $X_2$ )

Ranah afektif adalah sikap yang harus dimiliki oleh pengrajin mebel dalam menanggapi usaha atau bisnis yang ditekuni. Ranah afektif dalam penelitian ini meliputi :

#### 1. sikap percaya diri.

Sikap percaya diri adalah keyakinan pengrajin mebel atas kemampuan diri mereka dalam mengelola usaha dan yakin akan berhasil sesuai dengan yang diharapkan.

#### 2. sikap berorientasi tugas dan hasil.

Sikap berorientasi tugas dan hasil adalah kemauan pengrajin mebel untuk lebih mengutamakan kualitas mebel yang dihasilkan dalam rangka mencapai keberhasilan usaha.

#### 3. sikap pengambil risiko

Sikap pengambil risiko adalah kemampuan pengrajin mebel untuk memperkecil dan mengatasi risiko kegagalan dalam usaha yang dijalankannya.

#### 4. sikap kepemimpinan.

Sikap kepemimpinan adalah kemampuan pengrajin mebel untuk memotivasi dan menggerakkan bawahan agar bekerja dengan baik sehingga dapat dicapai keberhasilan usaha.

#### 5. sikap keorisinilan.

Sikap keorisinilan adalah kemampuan pengrajin mebel untuk menciptakan mebel yang benar-benar baru.

#### 6. sikap berorientasi ke masa depan.

Sikap berorientasi ke masa depan adalah kemampuan pengrajin mebel untuk mengantisipasi perkembangan pasar di masa mendatang.

### 3.2.3 Keberhasilan Usaha (Y)

Keberhasilan usaha adalah hasil usaha yang diterima oleh pengrajin mebel setelah mereka bekerja atau bertindak dalam usahanya. Keberhasilan Usaha dalam penelitian ini meliputi :

1. omset penjualan.

Omset penjualan adalah hasil penjualan yang diterima oleh pengrajin mebel dalam waktu satu bulan yang dinyatakan dalam satuan uang.

2. laba atau keuntungan usaha

Laba atau keuntungan usaha adalah hasil penjualan yang diterima oleh pengrajin mebel dalam waktu satu bulan setelah dikurangi dengan biaya produksi mebel yang dinyatakan dengan satuan uang.

### 3.3 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat peneliti melakukan kegiatan penelitian untuk memperoleh data yang diperlukan. Metode penentuan lokasi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *purposive area*. Metode *purposive* merupakan metode penentuan lokasi atau daerah penelitian pada suatu tempat tertentu dengan maksud mencari lokasi yang dianggap relevan dengan tujuan penelitian. Lokasi yang dijadikan tempat dalam penelitian ini adalah di sentra industri mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan. Hal ini didasarkan atas pertimbangan bahwa di Kelurahan Bukir merupakan sentra industri mebel yang keberadaannya telah membuka kesempatan bagi penduduk sekitar untuk ikut berusaha pada industri tersebut.

### 3.4 Populasi Penelitian

Populasi adalah keseluruhan subyek atau item yang dibatasi oleh kriteria tertentu (Hakim dalam Djaja, 2000:16). Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pengrajin mebel yang memenuhi syarat yang ditentukan dalam penelitian. Adapun syarat-syaratnya adalah :

1. pengrajin mebel yang merupakan seorang wiraswasta.
2. Pengrajin mebel yang mempunyai toko mebel .
3. pengrajin mebel bukan pekerja atau bekerja dengan sistem pengepul.

### **3.5 Metode Penentuan Responden**

Jika jumlah anggota subyek dalam populasi kurang dari 100 dan dalam pengumpulan data peneliti menggunakan angket, sebaiknya subyek sejumlah itu diambil seluruhnya sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi (Arikunto, 2001:108). Berdasarkan pendapat tersebut maka peneliti menggunakan seluruh anggota populasi sebagai responden dalam penelitian, yaitu semua pengrajin mebel yang berada di Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan sebanyak 31 orang sehingga penelitian ini merupakan penelitian populasi.

### **3.6 Jenis dan Sumber Data.**

#### **3.6.1 Jenis Data**

Jenis data dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh dari responden penelitian yang biasanya didapat melalui penyebaran angket atau wawancara (Djaja, 2002: 25). Data primer dalam penelitian ini meliputi data tentang ranah kognitif, ranah afektif dan keberhasilan usaha. Sedangkan data sekunder adalah data yang diterbitkan atau digunakan oleh lembaga yang bukan pengolahnya (Djaja, 2002:26). Data sekunder dalam penelitian ini yaitu: data tentang jumlah pengrajin, data tentang jumlah penduduk dan kondisi sosial ekonomi penduduk Kelurahan Bukir serta data tentang denah dan lokasi sentra industri mebel Kelurahan Bukir.

#### **3.6.2 Sumber Data**

Data primer diperoleh dari responden yaitu pengrajin mebel di sentra industri mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan. Sedangkan data sekunder diperoleh melalui pencatatan dokumen yang ada di Kelurahan setempat.

### **3.7 Metode Pengumpulan Data.**

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut .

## **a. Metode Observasi**

Metode Observasi digunakan untuk memperoleh data atau informasi dengan menggunakan pengamatan yang dilakukan secara langsung dan sistematis untuk mengetahui kegiatan yang terjadi di lokasi penelitian. Data yang diperoleh dapat dijadikan sebagai pelengkap dalam penyusunan penelitian. Metode observasi ini digunakan untuk mengetahui kegiatan pengrajin mebel dalam proses produksi.

## **b. Metode Angket**

Metode angket merupakan metode pengumpulan data dengan cara memberikan lembaran-lembaran yang berisi daftar pertanyaan untuk diisi secara tersendiri oleh responden. Angket yang digunakan dalam penelitian ini adalah angket tertutup, artinya angket yang alternatif jawabannya sudah tersedia sehingga responden tinggal memilih. Metode angket digunakan untuk memperoleh data primer berupa tanggapan pengrajin mebel mengenai ranah kognitif dan afektif serta pengaruhnya terhadap keberhasilan usaha. Data yang diperoleh melalui metode ini dipergunakan sebagai data pokok untuk melakukan analisis dalam penelitian.

## **c. Metode wawancara**

Metode wawancara merupakan metode yang digunakan untuk memperoleh data pelengkap guna mendukung data primer dengan cara bertanya langsung kepada pihak-pihak yang terkait dengan tujuan penelitian ini, antara lain para pengrajin dan perangkat Kelurahan Bukir. Metode wawancara ini digunakan untuk memperoleh data tentang pemasaran mebel, jenis-jenis model mebel dan jenis-jenis ukir-ukiran.

## **d. Metode Dokumentasi.**

Metode dokumentasi adalah metode yang digunakan untuk memperoleh data-data sekunder yang berasal dari surat-surat atau bukti-bukti tertulis yang ada di tempat penelitian. Metode dokumentasi digunakan untuk memperoleh data tentang gambaran umum lokasi penelitian, jumlah pengrajin, jumlah penduduk, kondisi sosial ekonomi penduduk Kelurahan Bukir dan sejarah sentra industri mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan.

## 3.8 Teknik Pengolahan dan Analisis Data

### 3.8.1 Teknik pengolahan Data

Langkah berikutnya setelah pengumpulan data adalah pengolahan data sehingga data siap untuk dianalisis. Adapun tahap-tahap pengolahan data sebagai berikut .

#### a. Editing

Editing adalah kegiatan untuk meneliti catatan para pencari data untuk mengetahui apakah catatan itu cukup baik dan dapat digunakan untuk keperluan proses berikutnya (Soeratno,1995:127). Hal yang akan diteliti dalam proses ini meliputi : lengkapnya pengisian angket, keterbacaan tulisan, kejelasan makna, konsistensi jawaban dan relevansi jawaban.

#### b. Skoring

Setelah dilakukan proses editing terhadap data yang diperoleh maka langkah selanjutnya adalah melakukan kegiatan skoring. Skoring merupakan kegiatan pemberian skor atau nilai terhadap data yang terkumpul berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan. Adapun kriteria skoring yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. jawaban a diberi skor 3
2. jawaban b diberi skor 2
3. jawaban c diberi skor 1

#### c. Tabulasi

Tahap selanjutnya setelah melakukan skoring ialah melakukan tabulasi. Menurut Djaja (2001:29) tabulasi adalah perhitungan frekwensi jawaban yang telah dipilih oleh responden terhadap option pertanyaan yang diberikan kepada responden yang ditulis dalam tabel. Melalui proses ini akan diperoleh nilai variabel bebas (X) dan variabel terikat (Y) dari setiap responden. Data-data kasar yang telah disiapkan tersebut dapat dilakukan kegiatan penganalisisan.

### 3.8.2 Analisis Data.

#### a. Analisis Deskriptif.

Analisis ini digunakan untuk menggambarkan keadaan responden penelitian secara deskriptif dengan menginterpretasikan hasil tabulasi data dengan harapan dapat mendukung hasil analisis penelitian, sehingga dapat menggambarkan secara lebih rinci hasil penelitian.

#### b. Analisis Inferensial

Analisis inferensial merupakan analisis statistik untuk menguji hipotesis yang diajukan oleh peneliti. Analisis ini meliputi hal-hal berikut :

##### 1. Analisis Regresi Linier Berganda.

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mencari persamaan garis regresi dan untuk menggambarkan pengaruh ranah kognitif dan afektif terhadap keberhasilan usaha. Bentuk persamaan garis regresi berganda dalam penelitian ini adalah

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e_i \quad (\text{Usman, 2002:242})$$

Keterangan :

Y = Keberhasilan usaha.

a = Konstanta

$b_1$  = Koefisien regresi ranah kognitif.

$b_2$  = Koefisien regresi ranah afektif

$X_1$  = Ranah kognitif.

$X_2$  = Ranah afektif

$e_i$  = Kesalahan atau variabel pengganggu.

##### 2. Analisis Varian Garis Regresi.

Analisis ini digunakan untuk menguji signifikansi garis regresi. Rumus analisis varian garis regresi yang digunakan dalam penelitian ini adalah

$$R_{y(1,2)} = \sqrt{\frac{a_1 \sum X_1 Y + a_2 \sum X_2 Y}{\sum Y^2}} \quad (\text{Hadi, 2001:33})$$

Keterangan :

$R_{y(1,2)}$  = Koefisien korelasi antara  $X_1, X_2$ .

$a_1, a_2$  = Koefisien variabel X

$\Sigma X_1 Y$  = Total  $X_1$  dengan variabel Y

$\Sigma X_2 Y$  = Total  $X_2$  dengan variabel Y

$\Sigma Y^2$  = Total kuadrat variabel Y

### 3 Uji Regresi Berganda (Uji F).

Uji F ini digunakan untuk menguji hipotesis pertama, yaitu untuk mengetahui pengaruh antara variabel bebas (X) dengan variabel terikat (Y) secara simultan. Uji F ini menggunakan rumus sebagai berikut :

$$F_{\text{ratio}} = \frac{R^2 / k}{(1 - R^2)(n - k - 1)} \quad (\text{Atmaja, 1997:348})$$

Keterangan :

$R^2$  = Koefisien determinasi.

K = Banyaknya variabel bebas

n = Banyaknya responden

Kesimpulan :

1. Jika  $F_{\text{hit}} \geq F_{\text{tab}}$  maka  $H_a$  diterima, berarti ada pengaruh ranah kognitif dan ranah afektif terhadap keberhasilan usaha.
2. Jika  $F_{\text{hit}} < F_{\text{tab}}$  maka  $H_a$  ditolak, berarti tidak ada pengaruh ranah kognitif dan ranah afektif terhadap keberhasilan usaha.

### 3. Uji Regresi Parsial (Uji t).

Uji t digunakan untuk menguji hipotesis kedua, yaitu untuk mengetahui pengaruh antara variabel bebas (X) dengan variabel terikat (Y) secara parsial. Uji t ini menggunakan rumus sebagai berikut :

$$t_{\text{hitung}} = \frac{b_i}{S_{b_i}} \quad (\text{Atmaja, 1997:346})$$

Keterangan :

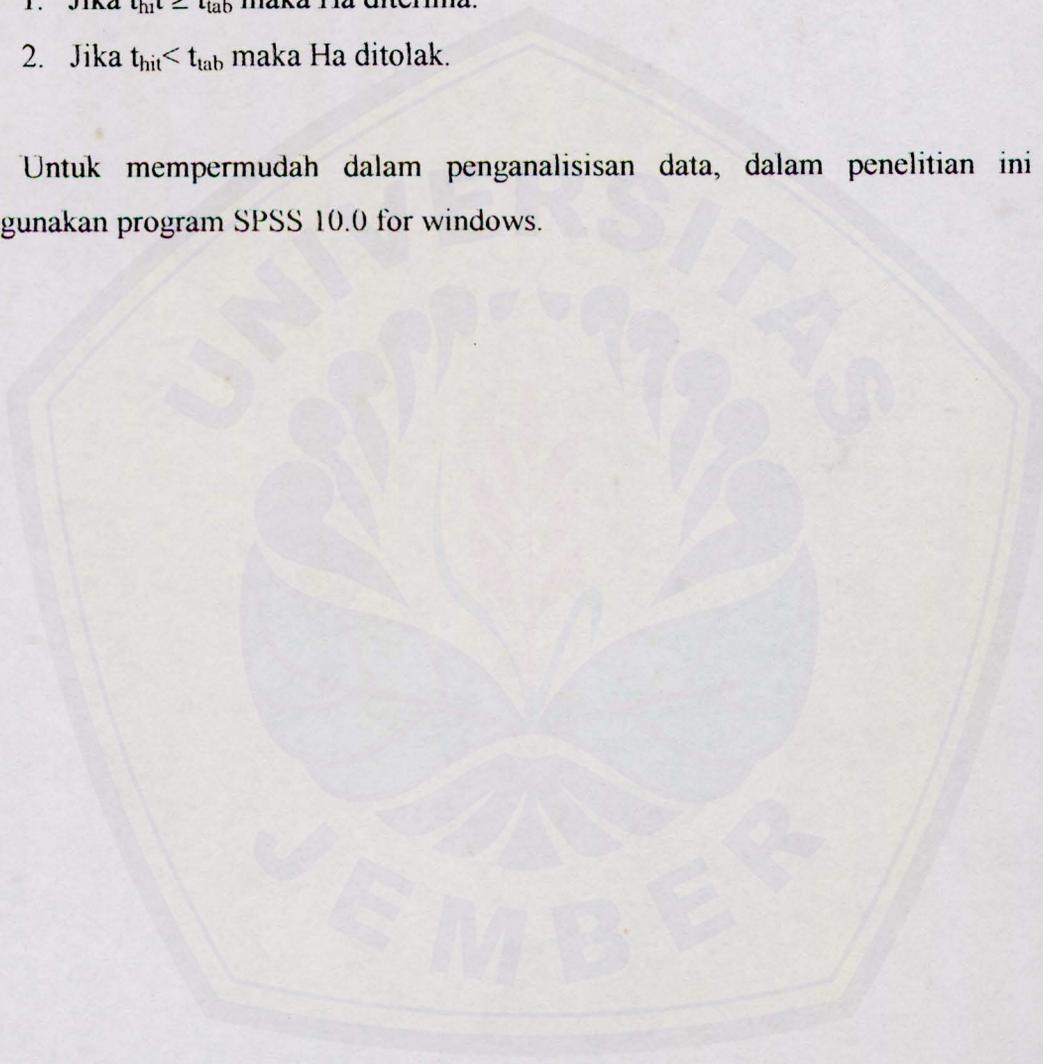
$b_i$  = Koefisien regresi partial variabel.

$S_{b_i}$  = Standart error dari koefisien regresi.

Kesimpulan :

1. Jika  $t_{hit} \geq t_{tab}$  maka  $H_a$  diterima.
2. Jika  $t_{hit} < t_{tab}$  maka  $H_a$  ditolak.

Untuk mempermudah dalam penganalisan data, dalam penelitian ini digunakan program SPSS 10.0 for windows.





## BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan hasil dan analisis data yang telah berhasil diperoleh dari penelitian pada pengrajin mebel di sentra industri mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo. Melalui metode angket yang dilengkapi dengan metode observasi, metode wawancara dan metode dokumentasi diperoleh data sebagai berikut.

### 4.1 Data Pelengkap

#### 4.1.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian.

##### A. Sejarah Sentra Industri Mebel Kelurahan Bukir.

Keberadaan pengrajin mebel di Kelurahan Bukir telah ada sejak tahun 1961. Pada saat itu pengrajin mebel di Kelurahan Bukir berjumlah 10 orang dan hanya memproduksi kursi dengan cara yang masih sederhana karena masih belum mengenal ukir-ukiran. Salah satu pengrajin mebel yang berhasil pada saat itu adalah "Mebel Endah".

Pada tahun 1970 banyak penduduk dari Jepara yang datang ke Kelurahan Bukir dan membuka usaha. Adanya penduduk Jepara yang membuka usaha di Kelurahan Bukir dapat memberikan manfaat bagi para pengrajin karena dapat menularkan atau mentransfer ilmu atau ketrampilan ukir pada pengrajin di Kelurahan Bukir. Setelah mengetahui ilmu atau ketrampilan ukir, keberadaan pengrajin mebel di Kelurahan Bukir semakin berkembang. Antara tahun 1970 sampai 1980 para pengrajin mebel di Kelurahan Bukir telah mampu memasarkan mebel sampai ke Jawa Tengah, Bali dan Sumatera. Keberhasilan pengrajin mebel di Kelurahan Bukir akhirnya banyak diikuti oleh daerah-daerah lainnya seperti Kelurahan Krapyakrejo, Petahunan, Sebani, Karangketung, Randusari, Gentong dan Kebonagung. Untuk memudahkan dalam memasarkan mebel, pada tahun 1995 dibangun Pasar Randusari tetapi mengalami kegagalan. Pada tahun 2000 dibangun Pasar Bukir dan telah berkembang dengan baik sampai saat ini,

sehingga Kelurahan Bukir mampu menjadi sentra industri mebel yang banyak dikenal oleh masyarakat di luar kota Pasuruan.

### B. Keadaan Geografis Kelurahan Bukir.

Kelurahan Bukir mempunyai luas 65,814 hektar dan mempunyai ketinggian 7 meter dari permukaan laut. Kelurahan Bukir terbagi menjadi 23 RT dan 8 RW. Batas-batas Kelurahan Bukir adalah sebagai berikut :

- a. sebelah utara berbatasan dengan Kelurahan Sehani.
- b. sebelah selatan berbatasan dengan Kelurahan Parastejo dan Pohjentrek .
- c. sebelah barat berbatasan dengan Kelurahan Krapyakrejo.
- d. sebelah timur berbatasan dengan Kelurahan Kebonagung.

### C. Keadaan Penduduk dan Sosial Ekonomi

Jumlah penduduk Kelurahan Bukir pada akhir tahun 2003 berjumlah 3683 jiwa yang terdiri dari 1899 jiwa penduduk laki-laki dan 1784 jiwa penduduk perempuan. Penyebaran penduduk berdasarkan tingkat pendidikan dan mata pencaharian dapat dilihat pada tabel berikut ini.

#### 1. Tingkat Pendidikan Penduduk

**Tabel 4.1 Kelompok Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan di Kelurahan Bukir Tahun 2003**

NO	Tingkat Pendidikan	Jumlah (jiwa)	Prosentase
1	Belum sekolah	293	7,96
2	Tidak pernah sekolah	2	0,05
3	Tidak tamat SD	2	0,05
4	Tamat SD/ sederajat	904	24,55
5	Tamat SLTP/ sederajat	1024	27,8
6	Tamat SLTA/ sederajat	1348	36,6
7	Tamat D1	5	0,14
8	Tamat D2	17	0,46
9	Tamat D3	27	0,73
10	Tamat S1	61	1,66
<b>Jumlah</b>		<b>3683</b>	<b>100</b>

Sumber: Monografi Kelurahan Bukir (diolah)

Berdasarkan Tabel 4.1 dapat diketahui bahwa jumlah penduduk yang belum sekolah sebesar 7,96%, penduduk yang tidak pernah sekolah dan tidak

tamat SD/ sederajat sebesar 0,05%. Penduduk yang tamat SD/sederajat sebesar 24,55%, penduduk yang tamat SLTP/sederajat sebesar 27,8% sedangkan yang tamat SLTA/sederajat sebesar 36,6%. Untuk penduduk yang tamat D1 sebesar 0,14%, tamat D2 sebesar 0,46%, tamat D3 sebesar 0,73% dan yang tamat S1 sebesar 1,66%. Berdasarkan uraian tersebut dapat diketahui bahwa sebagian besar penduduk di Kelurahan Bukir sudah berpendidikan. Hal ini dibuktikan dengan penduduk yang sebagian besar (36,6%) sudah lulus SLTA/sederajat, bahkan ada sebagian penduduk yang sudah tamat D1, D2, D3 dan S1. Tingginya pendidikan seseorang akan berdampak pada semakin tingginya pengetahuan (ranah kognitif) yang dimiliki seseorang. Tingginya pengetahuan seseorang akan bermanfaat bagi mereka untuk bersikap positif, inovatif dan kreatif dalam melakukan kegiatan atau pekerjaan.

### 3. Mata Pencaharian Penduduk.

Penduduk Kelurahan Bukir merupakan penduduk yang heterogen. Hal ini dapat dilihat pada penduduk yang bekerja pada berbagai sektor ekonomi yang diperinci pada tabel berikut ini.

**Tabel 4.2 Kelompok Penduduk Menurut Mata Pencaharian Tahun 2003**

NO	Mata Pencaharian	Jumlah (jiwa)	Prosentase (%)
1	Buruh/ swasta	29	2,89
2	Pegawai negeri	56	5,56
3	Pengrajin	245	24,33
4	Pedagang	75	7,48
5	Petani	56	5,56
6	Buruh tani	15	1,49
7	Pengusaha	60	5,96
8	Penjahit	10	0,99
9	Tukang kayu	315	34,26
10	Tukang batu	10	0,99
11	Montir	5	0,49
12	Sopir	20	1,97
13	Tukang becak	50	4,97
14	TNI/ POLRI	12	1,19
15	Bidan/ Perawat	2	0,19
16	Pensiunan	17	1,68
<b>Jumlah</b>		<b>1007</b>	<b>100</b>

Sumber: Monografi Kelurahan Bukir (diolah)

Dilihat dari jenis pekerjaan pada Tabel 4.2 dapat diketahui bahwa penduduk di Kelurahan Bukir banyak yang bekerja di sektor informal. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya penduduk yang bekerja sebagai pengrajin, pedagang, petani, pengusaha, penjahit, tukang kayu dan lain-lain. Dari beberapa mata pencaharian tersebut penduduk yang bekerja sebagai tukang kayu sebesar 34,26%, pengrajin sebesar 24,33%, pedagang 7,48% dan pengusaha sebesar 5,96%. Untuk mencapai keberhasilan usaha maka penting bagi mereka untuk mempunyai dan menerapkan ranah kognitif (pengetahuan) dan ranah afektif (sikap mental wiraswasta). Melalui pengetahuan dan sikap mental wiraswasta positif akan memudahkan mereka melakukan pekerjaan sehingga dapat dicapai keberhasilan usaha.

#### 4.1.2 Gambaran Umum Responden.

Responden dalam penelitian ini adalah pengrajin mebel di sentra industri mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo yang berjumlah 31 orang. Berdasarkan angket yang dibagikan kepada responden, maka peneliti menggolongkan identitas responden berdasarkan umur, tingkat pendidikan dan lama berwiraswasta.

##### A. Pengelompokan Responden Berdasarkan umur

**Tabel 4.3 Kelompok Umur Responden.**

NO	Interval Kelas	Jumlah	Prosentase
1	34 – 37 tahun	2	6,45
2	38 – 41 tahun	9	29,03
3	42 – 45 tahun	6	19,36
4	46 – 49 tahun	4	12,90
5	50 – 53 tahun	7	22,58
6	54 – 57 tahun	3	9,68
<b>Jumlah</b>		<b>31</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer (diolah)

Berdasarkan Tabel 4.3 dapat diketahui bahwa kelompok umur responden berusia 38 – 41 tahun dengan prosentase sebesar 29,03%. Kelompok umur responden 50 – 53 tahun dengan prosentase 22,58%, responden berusis 42 – 45

tahun dengan prosentase 19,36%, responden berusia 46 – 49 tahun dengan prosentase 12,90% dan responden berusia 54 – 57 tahun dengan prosentase sebesar 9,68%, sedangkan responden berusia 34 – 47 tahun dengan prosentase 6,45 %. Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa responden yang berumur 38-41 tahun mempunyai prosentase terbesar. Hal ini berarti bahwa pada usia tersebut seseorang dinilai sudah mampu menjalankan suatu usaha dan mempunyai pengetahuan dan pengalaman cukup dalam berusaha.

### B. Pengelompokan Responden Berdasarkan Tingkat pendidikan

**Tabel 4.4 Tingkat Pendidikan Responden.**

NO	Tingkat Pendidikan	Jumlah	Prosentase
1	Tidak sekolah	1	3,22
2	Tamat SD/ sederajat	15	48,39
3	Tamat SLTP/ seserajat	10	32,26
4	Tamat SLTA/ sederajat	3	9,68
5	Tamat Perguruan Tinggi	2	6,45
<b>Jumlah</b>		<b>31</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer (diolah)

Berdasarkan Tabel 4.4 dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan responden yang tamat SD/ sederajat dengan prosentase sebesar 48,39%. Prosentase responden yang tamat SLTP/ sederajat sebesar 32,26%. responden yang tamat SLTA/ sederajat dengan prosentase 9,68% dan responden yang sudah tamat Perguruan Tinggi dengan prosentase 6,45% , sedangkan responden yang tidak pernah sekolah dengan prosentase 3,22%. Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden tamat SD/sederajat dan hanya sebagian kecil saja yang tamat SLTA/sederajat dan perguruan tinggi. Hal ini merupakan suatu indikasi bahwa pendidikan responden dapat dikatakan masih rendah. Untuk itu penting bagi responden untuk berusaha meningkatkan pengetahuannya dengan terus mengikuti informasi dan belajar dari orang lain tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan usahanya.

### C. Pengelompokan Responden Berdasarkan Lamanya Berwiraswasta.

Tabel 4.5 Kelompok Lama Berwiraswasta

NO	Interval Kelas	Jumlah	Prosentase
1	3 – 7 tahun	4	12,9
2	8 – 10 tahun	5	16,13
3	11 – 13 tahun	6	19,36
4	14 – 17 tahun	10	32,26
5	18 – 20 tahun	4	12,9
6	21 – 24 tahun	2	6,45
<b>Jumlah</b>		<b>31</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer (diolah)

Berdasarkan Tabel 4.5 dapat diketahui bahwa responden yang berwiraswasta antara 14 – 17 tahun sebesar 32,26%, responden yang berwiraswasta antara 11 – 13 tahun dengan prosentase sebesar 19,36%, responden yang berwiraswasta antara 8 – 10 tahun dengan prosentase 16,13%, dan responden yang berwiraswasta selama 18 – 20 tahun dan selama 3– 7 tahun sebesar 12,9%. sedangkan responden yang berwiraswasta selama 21 – 24 tahun sebesar 6,45%. Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa sebagian responden sudah cukup berpengalaman dalam usaha. Hal ini ditunjukkan dengan lamanya berwiraswasta antara 14-17 tahun mempunyai prosentase terbesar. Lamanya berwiraswasta antara 14-17 tahun merupakan suatu indikasi bahwa responden sudah cukup berpengalaman dalam menjalankan usahanya.

#### 4.2 Data Utama.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang berasal dari angket yang disebar oleh peneliti berisi pertanyaan-pertanyaan tertutup dengan pilihan jawaban yang harus diisi oleh responden. Apabila responden menjawab a maka skornya 3, apabila menjawab b maka skornya 2 dan apabila menjawab c maka skornya 1. Berdasarkan hasil penilaian angket yang disebarkan selanjutnya siap dianalisis. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan analisis deskriptif dan analisis inferensial.

#### 4.2.1 Analisis Deskriptif

##### A. Interpretasi Variabel Ranah Kognitif.

Dalam penelitian ini ranah kognitif yang dimiliki oleh responden yaitu pengetahuan. Pengetahuan yang dimaksud adalah segala sesuatu yang berkaitan dengan usaha yang dijalankan oleh pengrajin mebel. Pengetahuan tersebut antara lain pengetahuan tentang teknik produksi, pengetahuan tentang pemasaran dan pengetahuan tentang keuangan. Hasil temuan dari lapangan melalui penyebaran angket kepada 31 responden berkaitan dengan ranah kognitif ( $X_1$ ) ditunjukkan pada tabel berikut ini.

**Tabel 4.6 Deskripsi Pertanyaan Berkaitan dengan Pengetahuan Ukir-Ukiran**

NO	Pertanyaan		
1	Apakah anda mengetahui segala sesuatu yang berkaitan dengan masalah ukir-ukiran?		
	<b>Jawaban</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
	a. Sangat mengetahui.	16	51,61%
	b. Mengetahui	12	38,7%
	c. Kurang mengetahui	3	9,68%
	<b>Jumlah</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

Sumber: Data Primer (diolah)

Berdasarkan Tabel 4.6 diketahui bahwa sebanyak 16 responden (51,61%) sangat mengetahui tentang ukir-ukiran. Sebanyak 12 responden (38,7%) mengetahui masalah ukir-ukiran dan sebanyak 3 responden (9,68%) kurang mengetahui masalah ukir-ukiran. Berdasarkan tabel tersebut dapat dikatakan bahwa sebagian besar responden sudah mengetahui tentang ukir-ukiran dan hanya 3 orang yang kurang mengetahui ukir-ukiran. Jenis-jenis ukir-ukiran ada beberapa macam dan 3 orang responden yang kurang mengetahui tersebut peneliti menyimpulkan mereka tidak mengetahui semuanya tetapi hanya sebagian saja yang mereka ketahui dan mereka terapkan dalam usahanya.

**Tabel 4.7 Deskripsi Pertanyaan Berkaitan dengan Pengetahuan Jenis-Jenis Model Mebel**

NO	Pertanyaan		
2	Dalam memproduksi apakah anda mengetahui dan mengenal jenis-jenis model mebel yang disukai konsumen?		
	Jawaban	f	%
	a. Sangat mengetahui.	24	77,42%
	b. Mengetahui	7	22,58%
	c. Kurang mengetahui	0	0
	<b>Jumlah</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

Sumber: Data Primer (diolah)

Berdasarkan Tabel 4.7 diketahui bahwa 24 responden (77,42%) menjawab sangat mengetahui tentang jenis-jenis model mebel. Sebanyak 7 responden (22,58%) menjawab mengetahui tentang jenis-jenis model mebel dan tidak ada sama sekali responden yang kurang mengetahui jenis-jenis model mebel. Hal ini menunjukkan bahwa hampir seluruh pengrajin mebel di Kelurahan Bukir sudah mempunyai pengetahuan tentang model mebel. Hal ini bermanfaat bagi pengrajin untuk menghasilkan mebel sesuai dengan selera konsumen.

**Tabel 4.8 Deskripsi Pertanyaan Berkaitan dengan Pengetahuan Pemasaran**

NO	Pertanyaan		
3	Dalam menjalankan usaha apakah anda mengetahui cara-cara memasarkan mebel dan cara memuaskan konsumen?		
	Jawaban	f	%
	a. Sangat mengetahui.	13	41,94%
	b. Mengetahui	16	51,61%
	c. Kurang mengetahui	2	6,45%
	<b>Jumlah</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

Sumber: Data Primer (diolah)

Berdasarkan Tabel 4.8 dapat diketahui bahwa responden yang menjawab sangat mengetahui tentang cara-cara memasarkan mebel sebanyak 13 orang (41,94%). Responden yang menjawab mengetahui tentang cara-cara memasarkan mebel sebanyak 16 orang (51,61%) sedangkan responden yang menjawab kurang mengetahui tentang cara memasarkan mebel sebanyak 2 orang (6,45%). Berdasarkan hal tersebut maka dapat diketahui bahwa pengrajin mebel sebagian besar sudah mengetahui tentang cara-cara memasarkan mebel yang dihasilkan dan terdapat 2 responden yang kurang mengetahui tentang pemasaran. Dari kedua responden yang tidak mengetahui pemasaran tersebut peneliti menyimpulkan

bahwa mereka hanya mengetahui cara menyalurkan mebel yang mereka hasilkan sampai ke konsumen tanpa mengetahui cara memuaskan konsumen. Kurangnya pengetahuan pemasaran tersebut menyebabkan rendahnya omset penjualan dan keuntungan mereka, sehingga peneliti menyimpulkan bahwa kegiatan pemasaran memegang peranan penting dalam menentukan keberhasilan usaha.

**Tabel 4.9 Deskripsi Pertanyaan Berkaitan dengan Pengetahuan Keuangan.**

NO	Pertanyaan		
4	Sebagai seorang wiraswasta apakah anda mengetahui cara mengatur dan mengelola keuangan dalam usaha anda ?		
	Jawaban	f	%
	a. Sangat mengetahui dan selalu menerapkan dalam usaha.	10	32,26%
	b. Mengetahui meskipun kadang-kadang menerapkannya.	16	51,61%
	c. Kurang mengetahui dan jarang sekali menerapkannya.	5	16,13%
	<b>Jumlah</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

Sumber: Data Primer (diolah)

Berdasarkan Tabel 4.9 dapat diketahui bahwa sebanyak 10 responden (32,26%) menjawab sangat mengetahui dan selalu menerapkannya. Responden yang menjawab mengetahui meskipun kadang-kadang menerapkannya sebanyak 16 orang (51,61%), sedangkan responden yang menjawab kurang mengetahui dan jarang sekali menerapkannya sebanyak 5 orang (16,13%). Berdasarkan Tabel 4.9 diketahui bahwa sebanyak 5 responden kurang mengetahui cara mengelola keuangan perusahaan. Salah satu penyebabnya adalah rendahnya tingkat pendidikan. Hal ini dibuktikan dari kelima responden tersebut hanya tamat SD bahkan ada seorang responden yang tidak tamat SD, sehingga mereka kurang mampu untuk mengatur dan mengelola keuangan usahanya. Rendahnya pengetahuan keuangan tersebut menyebabkan omset penjualan dan keuntungan kelima responden tersebut rendah..

#### **B. Interpretasi Variabel Ranah Afektif (X2).**

Ranah afektif yang dimaksud dalam penelitian ini adalah sikap mental wiraswasta yang dimiliki oleh pengrajin mebel. Indikator dari ranah afektif meliputi sikap percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, pengambil risiko,

kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi ke masa depan. Melalui penelitian di lapangan diperoleh data seperti berikut ini.

**Tabel 4.10 Deskripsi Pertanyaan Berkaitan dengan Sikap Percaya Diri.**

NO	Pertanyaan		
1	Dalam menjalankan usaha apakah anda percaya dan yakin bahwa usaha yang anda lakukan akan berhasil?		
	<b>Jawaban</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
	a. Sangat yakin dan akan berusaha untuk mendapat kesuksesan usaha.	9	29,03%
	b. Yakin akan berhasil meskipun banyak kekurangan dalam usaha yang saya tekuni.	21	67,74%
	c. Kurang yakin akan berhasil karena banyak pesaing yang lebih baik.	1	3,23%
	<b>Jumlah</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

Sumber: Data Primer (diolah)

Berdasarkan Tabel 4.10 dapat diketahui bahwa sebanyak 9 responden (29,03%) menjawab sangat yakin dan akan berusaha keras untuk mendapat kesuksesan usaha. Responden yang menjawab yakin akan berhasil meskipun masih terdapat kekurangannya sebanyak 21 orang (67,74%), sedangkan responden yang menjawab kurang yakin akan berhasil karena banyak pesaing yang lebih baik sebanyak 1 orang (3,23%). Berdasarkan hal tersebut maka dapat diketahui bahwa dari semua responden hanya satu responden yang kurang mempunyai keyakinan usahanya akan berhasil. Hal ini disebabkan karena mereka menjalankan usaha bukan karena keinginan mereka tetapi karena melanjutkan usaha dari orang tuanya. Selain itu responden tersebut tidak begitu lama dalam menjalankan usaha sehingga mereka kurang percaya diri dalam menjalankan usaha.

**Tabel 4.11 Deskripsi Pertanyaan Berkaitan dengan Sikap Berorientasi Tugas dan Hasil**

NO	Pertanyaan		
2	Dalam menjalankan usaha apakah anda mengutamakan hasil produk (mebel) yang benar-benar berkualitas?		
	<b>Jawaban</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
	a. Selalu mengutamakan kualitas produk (mebel) agar penjualan dapat meningkat.	21	67,74%
	b. Mengutamakan kualitas produk (mebel) jika penjualan menurun.	7	22,58%
	c. Lebih mengutamakan kuantitas (jumlah) daripada kualitas.	3	9,68%
	<b>Jumlah</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

Sumber: Data Primer (diolah)

Berdasarkan Tabel 4.11 dapat diketahui bahwa sebanyak 21 responden (67,74%) menjawab selalu berusaha mengutamakan kualitas mebel yang dihasilkan. Sebanyak 7 responden (22,58%) menjawab mengutamakan kualitas mebel apabila penjualan mengalami penurunan, sedangkan responden yang lebih mengutamakan kuantitas (jumlah) daripada kualitas sebesar 3 orang (9,68%). Berdasarkan hal tersebut dapat diketahui bahwa sebagian besar pengrajin mebel di Kelurahan Bukir selalu mengutamakan kualitas mebel yang mereka hasilkan dan hanya terdapat 3 orang yang hanya mengutamakan kuantitas daripada kualitas. Setelah dilakukan pengecekan dengan pertanyaan tentang pemasaran dan keorisinilan diketahui bahwa ketiga responden tersebut kurang mengetahui tentang pemasaran dan kurang mempunyai sikap keorisinilan. Hal ini mengakibatkan mereka hanya mengutamakan kuantitas mebel yang dihasilkan tanpa mengetahui cara memuaskan konsumen dan kurang bersikap kreatif dalam menghasilkan mebel yang berkualitas, sehingga penghasilan mereka juga rendah.

**Tabel 4.12 Deskripsi Pertanyaan Berkaitan dengan Sikap Pengambil Risiko**

NO	Pertanyaan		
3	Bagaimana usaha saudara dalam memperhitungkan risiko kegagalan yang mungkin terjadi?		
	<b>Jawaban</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
	a. Berusaha menghindari risiko seminimal mungkin.	20	64,52%
	b. Memperhitungkan untuk periode berikutnya.	8	25,81%
	c. Pasrah sebab untung rugi selalu ada yang mengatur.	3	9,68%
	<b>Jumlah</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

Sumber: Data Primer (diolah)

Berdasarkan Tabel 4.12 dapat diketahui bahwa sebanyak 20 responden (64,52%) menjawab akan berusaha menghindari resiko seminimal mungkin. Sebanyak 8 responden (25,81%) menjawab akan memperhitungkan kegagalan untuk periode berikutnya dan sebanyak 3 responden (9,68%) menjawab pasrah sebab untung rugi ada yang mengatur. Berdasarkan hal tersebut dapat diketahui bahwa lebih dari separuh responden sudah mempunyai sikap pengambil risiko dalam menjalankan usahanya dan 3 responden kurang mempunyai sikap pengambil risiko. Hal ini disebabkan dari ketiga responden tersebut menekuni

usahanya tidak begitu lama sehingga mereka juga kurang berani dalam mengambil risiko dalam usahanya.

**Tabel 4.13 Deskripsi Pertanyaan Berkaitan dengan Sikap Kepemimpinan.**

NO	Pertanyaan		
4	Dalam menjalankan usaha, apakah anda selalu memotivasi dan membimbing anak buah anda untuk bekerja lebih baik lagi?		
	Jawaban	f	%
	a. Selalu memotivasi dan membimbing anak buah agar dapat bekerja lebih baik lagi.	25	80,65%
	b. Memotivasi dan membimbing anak buah jika hasil kerja menurun.	5	16,17%
	c. Membiarkan mereka bekerja apa adanya..	1	3,23%
	<b>Jumlah</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

Sumber: Data Primer (diolah)

Berdasarkan Tabel 4.13 dapat diketahui bahwa sebanyak 25 orang (80,65%) menjawab selalu memotivasi dan membimbing anak buah untuk bekerja lebih baik lagi. Sebanyak 5 responden (16,17%) menjawab kadang-kadang memotivasi dan membimbing anak buah dan sebanyak 1 responden (3,23%) yang membiarkan anak buah bekerja apa adanya. Berdasarkan hal tersebut dapat diketahui bahwa sebagian besar responden sudah mempunyai sikap kepemimpinan dalam menjalankan usaha dan hanya satu responden yang tidak mempunyai sikap kepemimpinan. Hal ini disebabkan karena responden tersebut menjalankan dan menekuni usaha tidak begitu lama sehingga mereka kurang mampu memotivasi dan membimbing anak buahnya.

**Tabel 4.14 Deskripsi Pertanyaan Berkaitan dengan Sikap Keorisinilan.**

NO	Pertanyaan		
5	Apakah anda selalu membuat mebel yang benar-benar baru dan belum dikeluarkan oleh pengusaha lain?		
	Jawaban	f	%
	a. Selalu membuat mebel yang benar-benar baru agar keuntungan usaha meningkat dan dapat bersaing dengan produk pesaing.	15	48,39%
	b. Kadang-kadang mencoba membuatnya meskipun ada perasaan pesimis.	12	38,71%
	c. Selalu membuat mebel dengan mengikuti model yang dibuat pengrajin lain.	4	12,90%
	<b>Jumlah</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

Sumber: Data Primer (diolah)

Berdasarkan Tabel 4.14 dapat diketahui bahwa sebanyak 15 responden (48,39%) selalu membuat mebel yang benar-benar baru. Responden yang hanya kadang-kadang membuat mebel yang benar-benar baru sebanyak 12 orang (38,71%). Sedangkan responden yang selalu membuat mebel dengan mengikuti model yang dibuat pengrajin lain sebanyak 4 orang (12,90%). Berdasarkan hal tersebut maka dapat disimpulkan bahwa sebagian besar pengrajin mebel di Kelurahan Bukir sudah mempunyai sikap keorisinilan dan hanya 4 responden yang tidak mempunyai sikap keorisinilan. Hal ini disebabkan karena keempat responden tersebut menekuni usaha tidak begitu lama sehingga mereka kurang berpengalaman dalam usahanya dan kurang mempunyai kemampuan untuk berkreasi menghasilkan mebel yang benar-benar baru. Kurangnya mempunyai sikap keorisinilan tersebut juga menyebabkan omset penjualan dan keuntungan mereka juga rendah.

**Tabel 4.15 Deskripsi Pertanyaan Berkaitan dengan Sikap Berorientasi ke Masa Depan.**

NO	Pertanyaan		
6	Bagaimana sikap saudara dalam mengantisipasi perkembangan pasar di masa mendatang?		
	Jawaban	f	%
	a. Berusaha untuk membuat rencana dan strategi yang lebih baik demi kemajuan usaha di masa mendatang.	16	51,61%
	b. Menjalankan usaha seperti biasanya.	11	35,48%
	c. Pasrah terhadap keadaan masa mendatang.	4	12,90%
	<b>Jumlah</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

Sumber: Data Primer (diolah)

Berdasarkan Tabel 4.15 dapat diketahui bahwa sebanyak 16 responden (51,61%) menjawab akan berusaha membuat rencana dan strategi yang lebih baik dalam mengantisipasi perkembangan pasar di masa mendatang. Sebanyak 11 responden (35,48%) akan menjalankan usaha seperti biasanya dan sebanyak 4 responden (12,90%) menjawab pasrah terhadap keadaan di masa mendatang. Berdasarkan hal tersebut dapat diketahui bahwa terdapat 4 responden yang tidak mempunyai sikap berorientasi ke masa depan. Hal ini disebabkan keempat responden tersebut hanya berpendidikan SD dan terdapat responden yang kurang berani mengambil risiko. Berdasarkan hal tersebut peneliti menyimpulkan

bahwa mereka kurang mempunyai sikap berorientasi ke masa depan karena tingkat pendidikan mereka relatif rendah dan kurang berani mengambil risiko dalam usahanya.

### C. Interpretasi Keberhasilan Usaha (Y)<sub>1</sub>.

Perilaku kewiraswastaan merupakan suatu kecenderungan dari seorang wiraswasta dalam menjalankan usahanya. Keberhasilan usaha pengrajin mebel di sentra industri mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan dapat diwujudkan dengan omset penjualan dan laba atau keuntungan usaha. Melalui penelitian di lapangan dengan menyebarkan angket kepada 31 responden peneliti memperoleh data tentang Keberhasilan Usaha sebagai berikut.

**Tabel 4.16 Deskripsi Pertanyaan Berkaitan dengan Omset Penjualan.**

NO	Pertanyaan		
1	Berapa kira-kira hasil penjualan yang anda peroleh setiap bulannya?		
	<b>Jawaban</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
	a. Rp. 8.200.000,00 sampai Rp. 9.700.000,00	13	41,94%
	b. Rp. 6.600.000,00 sampai Rp. 8.100.000,00	15	48,39%
	c. Rp. 5000.000,00 sampai Rp. 6.500.000,00	3	9,68%
	<b>Jumlah</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

Sumber: Data Primer (diolah)

Berdasarkan Tabel 4.16 dapat diketahui bahwa sebanyak 13 responden (41,94%) mempunyai omset penjualan Rp. 8200.00,00 sampai Rp. 9.700.000,00 setiap bulannya. Sebanyak 15 responden (48,39%) mempunyai omset penjualan Rp. 6.600.000,00 sampai Rp. 8.100.000,00 setiap bulannya dan sebanyak 3 responden (9,68%) mempunyai omset penjualan Rp.5000.000,00 sampai Rp. 6.500.000,00 setiap bulannya. Berdasarkan hal tersebut dapat diketahui bahwa usaha pengrajin mebel di Kelurahan Bukir sudah berhasil yang ditunjukkan dengan omset penjualan yang sudah cukup besar.

**Tabel 4.17 Deskripsi Pertanyaan Berkaitan dengan Laba atau Keuntungan Usaha.**

NO	Pertanyaan		
2	Setelah anda membandingkan antara hasil penjualan dan biaya produksi berapa kira-kira laba yang anda peroleh setiap bulannya?		
	Jawaban	f	%
	a. Rp. 1.800.000,00 sampai Rp. 2.200.000,00	13	41,94%
	b. Rp. 1.300.000,00 sampai Rp. 1.700.000,00	14	45,16%
	c. Rp. 800.000,00 sampai Rp. 1.200.000,00	4	12,90%
	<b>Jumlah</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

Sumber: Data Primer (diolah)

Berdasarkan Tabel 4.17 dapat diketahui bahwa sebanyak 13 responden (41,94%) mempunyai laba atau keuntungan usaha Rp. 1.800.000,00 sampai Rp. 2.200.000,00 setiap bulannya. Sebanyak 14 responden (45,16%) mempunyai laba atau keuntungan usaha Rp. 1.300.000,00 sampai Rp. 1.700.000,00 dan sebanyak 4 responden (12,90%) mempunyai laba atau keuntungan usaha Rp. 800.000,00 sampai Rp. 1.200.000,00 setiap bulannya. Berdasarkan hal tersebut maka dapat dikatakan bahwa laba atau keuntungan usaha sebagian besar responden sudah cukup besar. Hal ini menunjukkan bahwa usaha pengrajin mebel sudah berhasil yang ditunjukkan dengan laba atau keuntungan usaha yang besar.

### 4.3.2 Analisis Inferensial

#### A. Persamaan Garis Regresi Linier Berganda

Untuk mengetahui pengaruh variabel ranah kognitif ( $X_1$ ) dan variabel ranah afektif ( $X_2$ ) terhadap keberhasilan usaha ( $Y$ ) digunakan rumus regresi linier berganda sehingga akan diperoleh hasil estimasi  $X_1$  dan  $X_2$  yang mempengaruhi  $Y$ . Setelah dilakukan pengolahan data yang dibantu dengan menggunakan program SPSS, diperoleh rekapitulasi hasil analisis regresi linier berganda yang disajikan dalam tabel berikut ini.

**Tabel 4.18 Rekapitulasi Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.**

Variabel Penelitian	Label	Koefisien Regresi
X <sub>1</sub>	Ranah Kognitif	0,466
X <sub>2</sub>	Ranah Afektif	0,235
a = -3,480		
R Square = 0,705	Multiple R = 0,840 <sup>a</sup>	

Sumber: Hasil SPSS (diolah)

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda pada Tabel 4.18 maka persamaan regresi linier berganda yang diperoleh adalah sebagai berikut :

$$Y = -3,480 + 0,466X_1 + 0,235X_2 + e_i.$$

Persamaan di atas memperlihatkan bahwa :

### 1. konstanta regresi.

Besarnya konstanta adalah -3,480. Hal ini menunjukkan bahwa apabila variabel ranah kognitif (X<sub>1</sub>) dan variabel ranah afektif (X<sub>2</sub>) sama dengan nol maka keberhasilan usaha sama dengan -3,480 atau apabila tidak ada ranah kognitif dan ranah afektif maka keberhasilan usaha turun sebesar -3,480.

### 2. koefisien regresi ranah kognitif (X<sub>1</sub>).

Koefisien regresi variabel ranah kognitif (X<sub>1</sub>) yaitu pengetahuan sebesar 0,466. Hal ini berarti apabila terjadi perubahan variabel ranah kognitif sebesar 1 kali maka keberhasilan usaha sama dengan 0,466 dengan asumsi bahwa variabel ranah afektif (X<sub>2</sub>) dan konstanta tidak ada (sama dengan nol).

### 3. koefisien regresi ranah afektif (X<sub>2</sub>).

Koefisien ranah afektif (X<sub>2</sub>) yaitu sikap mental wiraswasta sebesar 0,235. Hal ini berarti apabila terjadi perubahan variabel ranah afektif sebesar 1 kali maka keberhasilan usaha sama dengan 0,235 dengan asumsi variabel ranah kognitif (X<sub>1</sub>) dan konstanta tidak ada (sama dengan nol).

## B. Koefisien Korelasi.

Hasil dari SPSS pada tabel 19 di atas juga diketahui nilai multiple R = 0,840<sup>a</sup> yang menunjukkan korelasi atau hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat. Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui bahwa besarnya

korelasi antara variabel ranah kognitif dan variabel ranah afektif dengan keberhasilan usaha adalah 0,840

Koefisien korelasi sebesar 0,840 menunjukkan bahwa hubungan antara ranah kognitif dan ranah afektif dengan keberhasilan usaha dapat dikatakan sangat kuat. Hal ini disebabkan koefisien korelasi sebesar 0,840 berada pada interval 0,80 – 1,00.

**Tabel 4.19 Pedoman untuk memberikan Interpretasi Terhadap Koefisien Korelasi.**

Interval Kelas	Tingkat Hubungan
0,00 – 0,199	Sangat rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 – 0,599	Cukup Kuat
0,60 – 0,799	Kuat
<b>0,80 – 1,00</b>	<b>Sangat Kuat</b>

Sumber: Sugiyono (2000: 256)

### C. Penentuan Koefisien Determinasi (R Square).

Koefisien determinasi ( $R^2$ ) digunakan untuk mengukur besarnya proporsi sumbangan variabel bebas secara simultan atau bersama-sama terhadap naik turunnya variabel terikat. Melalui program SPSS for Windows 10.0 diperoleh nilai R Square sebesar 0,705. Adapun besarnya proporsi sumbangan variabel bebas ranah kognitif ( $X_1$ ) dan variabel bebas ranah afektif ( $X_2$ ) secara simultan dengan perhitungan sebagai berikut  $R^2 \times 100\%$  (Widodo,1997:22).

Jadi besarnya proporsi sumbangan variabel bebas secara simultan terhadap variabel terikat adalah  $0,705 \times 100\% = 70,5\%$  yang artinya :

1. pengaruh ranah kognitif dan ranah afektif terhadap keberhasilan usaha pengrajin mebel pada tahun 2004 sebesar 70,5%
2. ada pengaruh prediktor atau variabel lain terhadap keberhasilan usaha pengrajin mebel yang tidak diketahui sebesar  $100\% - 70,5\% = 29,5\%$  yang ditunjukkan oleh variabel pengganggu ( $e_i$ ) yang terdapat dalam persamaan garis regresi linier berganda di atas. Adapun variabel pengganggu ( $e_i$ ) yang mempengaruhi keberhasilan pengrajin mebel adalah pengalaman dan lingkungan usaha.

Adapun untuk mengetahui besarnya proporsi sumbangan masing-masing prediktor atau variabel bebas terhadap variabel terikat dengan perhitungan sebagai berikut :

$$r_1 \times \beta_1 \times 100\% \quad (\text{Widodo, 1997:23})$$

1. Proporsi sumbangan pengaruh variabel ranah kognitif ( $X_1$ ) terhadap keberhasilan usaha (Y) adalah  $r_1 \times \beta_1 \times 100\% = 0,783 \times 0,664 \times 100\% = 51,9912\%$
2. Proporsi sumbangan pengaruh variabel ranah afektif ( $X_2$ ) terhadap keberhasilan usaha (Y) adalah  $r_2 \times \beta_2 \times 100\% = 0,568 \times 0,326 \times 100\% = 18,5168\%$ .

Total proporsi sumbangan masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat adalah 70,5% sesuai dengan nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) di atas. Dari data di atas disimpulkan bahwa :

1. pengaruh ranah kognitif terhadap keberhasilan usaha pengrajin mebel pada tahun 2004 sebesar 51,9912%.
2. pengaruh ranah afektif terhadap keberhasilan usaha pengrajin mebel pada tahun 2004 sebesar 18,5168%.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa variabel yang mempunyai pengaruh paling dominan terhadap keberhasilan usaha adalah variabel ranah kognitif. Hal ini dapat diketahui dengan besarnya proporsi sumbangan variabel ranah kognitif terhadap keberhasilan usaha yang lebih besar daripada proporsi sumbangan variabel ranah afektif ( $51,9912\% > 18,5168\%$ ).

## **E. Pengujian Hipotesis.**

Pengujian hipotesis ini dilakukan untuk mengukur tingkat nyata atau signifikansi pengaruh antara ranah kognitif dan ranah afektif terhadap keberhasilan usaha yang dilakukan secara parsial (terpisah) dan secara simultan (bersama-sama).

### **a. Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)**

Pengujian ini bertujuan untuk mengukur berapa besar pengaruh ranah kognitif dan ranah afektif secara keseluruhan dalam mempengaruhi keberhasilan usaha yang ditunjukkan pada persamaan regresi di atas.

Hipotesis pertama dinyatakan bahwa diduga ada pengaruh yang signifikan ranah kognitif dan ranah afektif terhadap keberhasilan usaha pengrajin mebel di sentra industri mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan Tahun 2004. Untuk membuktikan hipotesis ini digunakan uji F. Hasil dari  $F_{hitung}$  yang dihasilkan kemudian dibandingkan dengan  $F_{tabel}$  dengan  $\alpha = 0,05$ . Secara lebih rinci pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

**Tabel 4.20 Rekapitulasi Pengaruh Variabel Bebas Terhadap Variabel Terikat.**

Variabel Penelitian	F- hitung	F- tabel	$\alpha$ -F	$\alpha$
X1, X2 Y	33,498	3,34	0,000	0,05

Sumber: Hasil SPSS (diolah).

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda pada tabel 4.20, diketahui bahwa  $F_{hitung}$  yang dihasilkan sebesar 33,498. Nilai ini selanjutnya dikonsultasikan dengan  $F_{tabel}$  dengan didasarkan pada dk pembilang = 2 dan dk penyebut =  $(n-m-1) = 31-2-1 = 28$  untuk tingkat signifikansi (0,05) diperoleh hasil  $F_{tabel}$  sebesar 3,34, sehingga nilai  $F_{hitung}$  lebih besar dari  $F_{tabel}$  yaitu  $F_{hitung} = 33,498 > F_{tabel} = 3,34$  atau  $\alpha = 0,05 > sig 0,000$ . Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa : Hipotesis yang menyatakan bahwa diduga ada pengaruh yang signifikan ranah kognitif dan ranah afektif terhadap keberhasilan usaha pengrajin mebel di sentra industri mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan Tahun 2004 diterima.

#### b. Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Hipotesis kedua menyatakan bahwa diduga variabel ranah kognitif mempunyai pengaruh paling dominan terhadap keberhasilan usaha pengrajin mebel di sentra industri mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan Tahun 2004. Untuk menguji hipotesis kedua ini digunakan uji t untuk mengetahui pengaruh variabel bebas ranah kognitif ( $X_1$ ) dan ranah afektif ( $X_2$ ) secara sendiri-sendiri (parsial) terhadap variabel terikat yaitu keberhasilan usaha

(Y). Hasil uji t masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat dapat dilihat pada tabel berikut ini :

**Tabel 4.21 Rekapitulasi Pengaruh Ranah Kognitif dan Ranah Afektif terhadap Keberhasilan Usaha Pengrajin Mebel.**

Variabel	Label	Koefisien Regresi	t- hitung	t- tabel	Sig- t
X1	Ranah Kognitif	0,466	6,028	1,697	0,000
X2	Ranah Afektif	0,235	2,958	1,697	0,006

Sumber: Hasil SPSS (diolah).

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial pada tabel di atas, maka pengaruh variabel ranah kognitif dan ranah afektif terhadap keberhasilan usaha sebagai berikut :

- a. pengujian hipotesis variabel ranah kognitif terhadap keberhasilan usaha dengan tingkat signifikansi 0,05 dan uji satu arah diperoleh  $t_{hitung}$  sebesar 6,028 dan  $t_{tabel}$  sebesar 1,697, maka  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  atau  $6,028 > 1,697$  dan  $\alpha = 0,05 > sig = 0,000$ . Hal ini menunjukkan bahwa variabel ranah kognitif mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha pengrajin mebel.
- b. pengujian hipotesis variabel ranah afektif terhadap keberhasilan usaha dengan tingkat signifikansi 0,05 dan uji satu arah, maka diperoleh  $t_{hitung}$  sebesar 2,958 dan  $t_{tabel}$  sebesar 1,697, maka  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$  atau  $2,958 > 1,697$  dan  $\alpha = 0,05 > sig = 0,006$ . Hal ini menunjukkan bahwa variabel ranah afektif mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha pengrajin mebel. Berdasarkan uraian tersebut, maka terbukti bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara ranah kognitif atau ranah afektif terhadap keberhasilan usaha pengrajin mebel di sentra industri mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan Tahun 2004.

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa variabel yang mempunyai pengaruh paling dominan terhadap keberhasilan usaha pengrajin mebel adalah variabel ranah kognitif. Hal ini dibuktikan dengan besarnya  $t_{hitung}$  untuk ranah kognitif lebih besar dari  $t_{hitung}$  untuk ranah afektif ( $6,028 > 2,958$ ),

sehingga hipotesis yang menyatakan diduga variabel ranah kognitif mempunyai pengaruh paling dominan terhadap keberhasilan usaha pengrajin mebel di Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan tahun 2004 diterima.

#### 4.4 Diskusi Hasil Penelitian.

Pengrajin mebel merupakan salah satu bentuk sektor informal yang keberadaannya sangat menguntungkan bagi masyarakat dan pemerintah. Keberadaan pengrajin mebel di Kelurahan Bukir juga dapat dirasakan manfaatnya bagi masyarakat sekitarnya, karena keberadaan pengrajin tersebut dapat membuka kesempatan bagi mereka untuk bekerja dan berusaha pada sektor tersebut. Melihat begitu pentingnya keberadaan pengrajin mebel, maka perlu bagi para pengrajin untuk terus berusaha meningkatkan kualitas mebel yang dihasilkan maupun kualitas sumber daya manusianya. Oleh karena itu penting bagi para pengrajin untuk mempunyai ranah kognitif (pengetahuan) dan ranah afektif (sikap mental wiraswasta) terhadap obyek usaha yang ditekuninya.

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda dengan menggunakan SPSS 10.0 for Windows menunjukkan bahwa secara bersama-sama (simultan) ranah kognitif dan ranah afektif berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Pengaruh tersebut dapat dibuktikan dari hasil analisis dengan uji F. Hasil analisis secara simultan dengan menggunakan uji F diperoleh nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$  yaitu  $33,498 > 3,34$  atau  $\alpha = 0,05 > sig 0,000$ , sehingga terbukti bahwa ranah kognitif dan ranah afektif mempunyai pengaruh terhadap keberhasilan usaha.

Hasil analisis secara parsial dengan menggunakan uji t diperoleh nilai  $t_{hitung}$  untuk ranah kognitif sebesar 6,028 dengan tingkat signifikansi 0,000 dan  $t_{hitung}$  untuk ranah afektif sebesar 2,958 dengan tingkat signifikansi 0,006. Nilai  $t_{hitung}$  dari masing-masing variabel selanjutnya dikonsultasikan dengan  $t_{tabel}$  dengan tingkat signifikansi 5% diperoleh nilai  $t_{tabel}$  sebesar 1,697. Hal ini menunjukkan bahwa  $t_{hitung}$  dari masing-masing variabel lebih besar dari  $t_{tabel}$  sehingga terbukti variabel ranah kognitif dan ranah afektif berpengaruh secara parsial terhadap keberhasilan usaha. Dari hasil SPSS tersebut juga dapat diketahui

proporsi sumbangan ranah kognitif terhadap keberhasilan usaha sebesar 51,9912% sedangkan proporsi sumbangan ranah afektif terhadap keberhasilan usaha sebesar 18,5168%.

Berdasarkan hasil uji  $t$  dan sumbangan masing-masing variabel bebas terhadap keberhasilan usaha diketahui bahwa  $t_{hitung}$  untuk ranah kognitif  $>$   $t_{hitung}$  untuk ranah afektif ( $6,028 > 2,958$ ) dan proporsi sumbangan variabel ranah kognitif  $>$  ranah afektif ( $51,9912\% > 18,5168\%$ ). Hal ini membuktikan bahwa variabel ranah kognitif mempunyai pengaruh paling dominan terhadap keberhasilan usaha pengrajin mebel.

Hasil analisis membuktikan bahwa ranah kognitif (pengetahuan) mempunyai pengaruh paling dominan terhadap keberhasilan usaha. Berdasarkan hasil tersebut peneliti menyimpulkan bahwa seorang wiraswasta termasuk pengrajin mebel perlu mempunyai bekal pengetahuan dalam menjalankan usaha. Hal ini sesuai dengan pendapat Suryana (2001:59) yang menyatakan bahwa pengetahuan keahlian dalam bidang usaha yang dilakukan mutlak diperlukan bagi seorang wiraswasta. Pengetahuan yang dimaksud adalah pengetahuan yang berkaitan dengan usaha yang ditekuninya, misalnya pengetahuan tentang teknik pembuatan mebel yang baik, pengetahuan tentang cara memasarkan mebel dan pengetahuan tentang cara mengatur keuangan usaha. Melalui pengetahuan tersebut pengrajin mebel akan mampu dan mudah untuk melakukan tindakan dalam rangka mencari penyelesaian yang baru dan kreatif dalam menghadapi persoalan dalam usahanya.

Melalui tabel 4.4 diketahui bahwa tingkat pendidikan responden yang mempunyai prosentase terbesar adalah lulus SD/ sederajat sebesar 48,39%. Berdasarkan tabel 4.5 diketahui bahwa responden yang berwiraswasta selama 14-17 tahun sebesar 32,26% dan menduduki peringkat pertama. Berdasarkan data tersebut peneliti menyimpulkan bahwa sebagian besar responden mempunyai tingkat pendidikan yang rendah dan hal ini tidak berarti mereka mempunyai ranah kognitif (pengetahuan) usaha yang rendah, karena meskipun berpendidikan rendah tetapi mereka mempunyai pengalaman usaha yang cukup lama. Melalui wawancara dengan ketua Paguyuban pengrajin mebel di Kelurahan Bukir, peneliti

memperoleh informasi bahwa salah satu cara yang dilakukan oleh pihak pemerintah, khususnya Dinas Perindustrian dan Perdagangan dalam meningkatkan pengetahuan pengrajin berkaitan dengan usaha yang ditekuninya adalah dengan mengadakan pelatihan dan diklat kewirausahaan. Hal ini terbukti dengan diselenggarakannya diklat kewirausahaan pada bulan Mei yang diikuti oleh para pengrajin. Berdasarkan uraian tersebut peneliti menyimpulkan bahwa ranah kognitif (pengetahuan) yang dimiliki oleh responden tentang dunia usahanya tidak mereka peroleh dari pendidikan formal tetapi mereka peroleh melalui diklat dan pengalaman usaha yang dilakukan selama bertahun-tahun.

Berdasarkan hasil analisis dengan uji t juga diketahui bahwa ranah afektif mempunyai pengaruh yang lebih kecil dari ranah kognitif. Hal ini membuktikan bahwa pengrajin mebel di Kelurahan Bukir mempunyai ranah afektif (sikap mental wiraswasta) yang masih rendah.

Dari hasil koefisien determinasi diperoleh hasil sebesar 70,5 % yang berarti ranah kognitif dan ranah afektif mempengaruhi keberhasilan usaha pengrajin mebel sebesar 70,5% dan ada faktor lain yang mempengaruhi keberhasilan usaha pengrajin mebel yang tidak diteliti pada penelitian ini, yaitu pengalaman usaha dan lingkungan usaha. Hal ini sesuai dengan pendapat Jahja (dalam Suryana,2001:28) yang menyatakan keberhasilan usaha seorang wiraswasta dipengaruhi oleh faktor internal yaitu kemampuan (kognitif dan afektif) dan pengalaman serta faktor internal yaitu lingkungan.

Hasil regresi linier berganda dengan SPSS juga menunjukkan konstanta bernilai negatif (-3,480). Hal ini membuktikan bahwa apabila seorang wiraswasta termasuk pengrajin mebel tidak mempunyai pengetahuan dan sikap mental wiraswasta dalam berusaha maka keberhasilan usaha akan turun. Berdasarkan hal tersebut peneliti menyimpulkan bahwa pengetahuan dan sikap mental wiraswasta sangat penting dalam menentukan keberhasilan seorang wiraswasta dalam berusaha sehingga setiap orang yang akan terjun dalam kegiatan wiraswasta harus mempunyai ranah kognitif (pengetahuan) dan ranah afektif (sikap mental wiraswasta) dalam berusaha.

#### **4.5 Kekuatan dan Kelemahan Penelitian.**

##### **4.5.1 Kekuatan Penelitian**

Setiap penelitian pasti mempunyai kekuatan dan kelemahan tersendiri.

Adapun kekuatan dalam penelitian ini adalah :

1. metode pengumpulan data menggunakan empat metode, yaitu metode angket, observasi, wawancara dan dokumentasi sehingga diperoleh data yang lengkap.
2. metode penentuan responden menggunakan metode populasi sehingga data yang terkumpul dapat mewakili semua anggota populasi.
3. penggunaan dua analisis data yaitu analisis deskriptif dan analisis inferensial sehingga hasil pembahasan lebih lengkap.
4. metode analisis data menggunakan program SPSS for Windows 10.0 sehingga diperoleh perhitungan yang tepat.

##### **4.5.2 Kelemahan Penelitian.**

Kelemahan dalam penelitian ini adalah:

1. penggunaan angket tertutup akan membatasi responden untuk memberikan jawaban sesuai dengan keinginan responden, karena responden hanya akan memberikan jawaban yang terbatas pada pilihan jawaban yang disediakan oleh peneliti.
2. keterbatasan variabel penelitian, dalam penelitian ini digunakan variabel ranah kognitif ( $X_1$ ) dan variabel ranah afektif ( $X_2$ ) yang mempengaruhi keberhasilan usaha, sedangkan ada faktor-faktor lain yang mempengaruhi keberhasilan usaha yaitu pengalaman dan lingkungan yang tidak digunakan dalam penelitian ini.
3. landasan teori yang minim dan kurang mendukung terhadap tujuan penelitian, karena keterbatasan peneliti dalam memperoleh referensi yang sesuai.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian-uraian dan hasil analisis yang telah dilakukan, maka peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa:

1. variabel ranah kognitif ( $X_1$ ) dan variabel ranah afektif ( $X_2$ ) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha pengrajin mebel di sentra industri mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan Tahun 2004. Hal ini dibuktikan dengan hasil  $F_{hitung}$  yang lebih besar dari  $F_{tabel}$  yaitu  $F_{hitung} = 33,498 > F_{tabel} = 3,34$ . Jadi secara bersama-sama variabel ranah kognitif dan ranah afektif berpengaruh terhadap keberhasilan usaha.
2. dari kedua variabel tersebut yang memiliki pengaruh paling dominan terhadap keberhasilan usaha adalah variabel ranah kognitif ( $X_1$ ). Hal ini dapat dibuktikan dengan proporsi sumbangan variabel ranah kognitif ( $X_1$ ) > proporsi sumbangan variabel ranah afektif ( $X_2$ ) yaitu  $51,9912\% > 18,5168\%$

#### 5.2 Saran.

Dalam penulisan skripsi ini penulis mempunyai saran khususnya kepada :

1. pengrajin mebel, untuk terus meningkatkan pengetahuan dan berusaha untuk mempunyai sikap mental wiraswasta yang positif dalam menjalankan usaha agar dapat tercapai keberhasilan usaha.
2. pemerintah, khususnya Departemen Perindustrian dan Perdagangan untuk dapat memberikan suatu bimbingan dan penyuluhan serta bantuan bagi para pengrajin dalam mengembangkan usaha.
3. peneliti lain, apabila ingin mengadakan penelitian yang serupa untuk mencoba meneliti variabel tentang pengalaman dan lingkungan, karena pengalaman berwiraswasta dan lingkungan yang mendukung usaha dapat mempengaruhi keberhasilan usaha seseorang.



**DAFTAR PUSTAKA**

- Ahmadi, Abu. 1999. *Psikologi Sosial*. Surabaya: Bina Ilmu.
- Alma, Buchari. 2003. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Atmaja, Lukas. 1997. *Memahami Statistika Bisnis (Buku 2)*. Yogyakarta: Andi.
- Arikunto, Suharsimi. 2001. *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktek)*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Andriyaningsih, 2003. Pengaruh Ranah Kognitif dan Ranah Afektif Terhadap Perilaku Kewiraswastaan Pemilik Toko di Unit Pasar Tanjung Kabupaten Jember Tahun 2003. *Skripsi*: Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.
- Danuhadimedjo, Djatmiko. 1998. *Kewiraswastaan dan Pembangunan*. Bandung: Alfabeta.
- Djaja, Soetrisno. 2002. *Metodologi Penelitian*. Diktat: Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember..
- Hadi, Sutrisno. 2001. *Analisis Regresi*. Yogyakarta: Andi.
- Hakim, Arman, B. Arifin dan M. Suef. 2001. *Membangun Spirit Entrepreneur Muda Indonesia*. Jakarta: Gramedia.
- Marojo, Yose Rizal Sidi. 1998. *Sikap Mental Wiraswasta*. Surabaya: Indah.
- Meredith, Geoffreg. 2000. *Kewirausahaan Teori dan Praktek*. Jakarta: PT. Pustaka Binaman Pressindo.
- Mutis, Thoby. 1995. *Kewirausahaan Yang Berproses*. Jakarta:Grassindo.
- Şyah, Muhibbin. 1997. *Psikologi Pendidikan Dengan Pendekatan Baru*. Bandung: Rosdakarya.
- Soeratno dan Lincolin. 1995. *Metodologi untuk Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Soemanto, Wasty. 1999. *Sekuncup Ide Operasional Pendidikan Wiraswasta*. Jakarta: Bumi Aksara.

- Siregar, Arman. 2004. *Strategi Menuju Sukses*. Jakarta. Progress.
- Sugiyono. 2000. *Statistik Untuk Penelitian*. Bandung. CV. Alfabeta.
- Suryana. 2001. *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Suparno, Suhaenah. 2000. *Membangun Kompetensi Belajar*. Jakarta: Departemen Pendidikan Naional.
- Subagyo, P. Joko. 1997. *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Tim Akademik dan Latihan LAPPIN UT. 1989. *Kewirausahaan dan Panduan*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Widodo, Joko. 1994. *Kewiraswastaan (Suatu Tinjauan Teoritis dan Empiris)*. Diktat. Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.
- Widodo, Joko. 1997. *Analisis Regresi (Aplikasinya Dalam Penelitian)*. Diktat. Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.
- Wijandi, Soesarsono. 2000. *Pengantar Kewiraswastaan*. Bandung. Sinar Baru Algesindo.

**MATRIK PENELITIAN**

Judul Penelitian	Permasalahan	Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Hipotesis Penelitian
<p>Pengaruh Ranah Kognitif dan Ranah Afektif Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus Pada Pengrajin Mebel di Sentra Industri Mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan Tahun 2004)</p>	<p>1. Apakah ranah kognitif dan ranah afektif mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha pengrajin mebel di sentra industri mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan Tahun 2004 ?</p> <p>2. Manakah di antara ranah kognitif dan ranah afektif yang paling dominan mempengaruhi keberhasilan usaha pengrajin mebel di sentra industri mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan tahun 2004 ?</p>	<p>1. Ranah kognitif (<math>X_1</math>)</p> <p>2. Ranah afektif (<math>X_2</math>)</p> <p>Keberhasilan Usaha (Y)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengetahuan teknik.</li> <li>• Pengetahuan pemasaran.</li> <li>• Pengetahuan keuangan.</li> <li>• Sikap percaya diri</li> <li>• Sikap berorientasi tugas dan hasil</li> <li>• Sikap mengambil risiko</li> <li>• Sikap kepemimpinan</li> <li>• Sikap keorisinilan</li> <li>• Sikap berorientasi ke masa depan</li> <li>• Omset penjualan</li> <li>• Keuntungan atau laba usaha.</li> </ul>	<p>1. Responden pengrajin mebel di Sentra Industri Mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan.</p> <p>2. Dokumentasi.</p>	<p>1. Metode Penentuan daerah penelitian</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Metode <i>Purposive area</i>, yaitu di Sentra Industri Mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan.</li> </ul> <p>2. Metode penentuan responden menggunakan metode <i>populasi</i></p> <p>3. Metode Pengumpulan data</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Metode Observasi</li> <li>• Metode Angket</li> <li>• Metode Wawancara</li> <li>• Metode Dokumentasi</li> </ul> <p>3. Metode Analisis Data</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analisis regresi linier berganda untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel X terhadap Y</li> </ul> <p><math>Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e</math></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uji F</li> </ul> <p>Untuk menguji hipotesis secara simultan dengan rumus :</p> $F_{hit} = \frac{R^2 / k}{(1 - R^2) / (n - k - 1)}$ <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uji t</li> </ul> <p>Untuk menguji hipotesis secara parsial dengan rumus :</p> $t_{hit} = \frac{b_j}{S_{b_j}}$	<p>1. Diduga ranah kognitif dan ranah afektif mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha pengrajin mebel di sentra industri mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan tahun 2004</p> <p>2. Diduga variabel ranah kognitif mempunyai pengaruh paling dominan terhadap keberhasilan usaha pengrajin mebel di sentra industri mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan tahun 2004.</p>

**TUNTUNAN PENELITIAN****i. Tuntunan Observasi**

<b>NO</b>	<b>Data yang Diraih</b>	<b>Sumber Data</b>
1	Kegiatan proses produksi	Pengrajin mebel

**2. Tuntunan Angket**

<b>NO</b>	<b>Data yang Diraih</b>	<b>Sumber Data</b>
1	Ranah kognitif	Pengrajin mebel
2	Ranah afektif	Pengrajin mebel
3	Keberhasilan Usaha	Pengrajin mebel

**3. Tuntunan Wawancara**

<b>NO</b>	<b>Data yang Diraih</b>	<b>Sumber Data</b>
1	Penjelasan tentang pemasaran mebel	Pengrajin mebel
2	Jenis-jenis model mebel.	Pengrajin mebel
3	Nama-nama ukiran.	Pengrajin mebel

4. Tuntunan Dokumentasi

NO	Data yang Diraih	Sumber Data
1	Denah sentra industri mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo	Dokumen Kelurahan Bukir
2	Jumlah pengrajin mebel di sentra industri mebel Kelurahan Bukir kecamatan Gadingrejo.	Dokumen Kelurahan Bukir
3	Jumlah penduduk Kelurahan Bukir.	Dokumen Kelurahan Bukir
4	Kondisi sosial ekonomi penduduk Kelurahan Bukir	Dokumen Kelurahan Bukir
5	Sejarah sentra industri mebel Kelurahan Bukir	Dokumen Kelurahan Bukir

**ANGKET PENELITIAN**

Kepada

Yth. Bapak /Ibu / Saudara

.....

di Tempat

Dengan hormat,

Dalam rangka menyelesaikan studi strata satu pada FKIP Universitas Jember, peneliti bermaksud menyusun karya tulis ilmiah (skripsi) dengan judul “**Pengaruh Ranah Kognitif dan Ranah Afektif Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus Pada Pengrajin Mebel Di Sentra Industri Mebel Desa Bukir Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pasuruan Tahun 2004)**”.

Berkaitan dengan kegiatan tersebut, peneliti memohon kepada Bapak/ Ibu/ Saudara berkenan meluangkan waktu untuk memberikan keterangan dengan menjawab pertanyaan dalam angket ini.

Pengisian angket ini tidak ada hubungan dengan pekerjaan atau usaha dengan nama baik Bapak/ Ibu/ Saudara dan lain-lain yang sifatnya pribadi, tetapi semata-mata hanya berhubungan dengan penulisan skripsi. Segala kerahasiaan mengenai jawaban yang Bapak/ Ibu/ Saudara berikan akan kami jamin kerahasiaannya. Untuk itu saya mohon Bapak/ Ibu/ Saudara berkenan untuk mengisi sesuai dengan pendapat, keyakinan dan keadaan yang sebenarnya.

Akhirnya atas perhatian saudara/i serta kerjasamanya yang baik, peneliti mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya.

Hormat Kami,

Erni Indah Suryaningsih

NIM 990210301173

## DAFTAR PERTANYAAN

### I. Petunjuk Pengisian.

Untuk menjawab pertanyaan di bawah ini, saya mohon bapak/ Ibu/ saudara untuk memberikan jawaban yang sejujur-jujurnya dengan cara sebagai berikut:

1. tulislah identitas Bapak/ Ibu/ saudara di tempat yang telah disediakan.
2. untuk pertanyaan berupa pilihan ganda, jawaban cukup dengan memberi tanda silang (x) pada alternatif jawaban (huruf a, b, dan c) yang sesuai dengan pendapat saudara /i.

### II. Data Umum Responden.

1. Nama : .....
2. Jenis Kelamin : L / P
3. Umur : .....
4. Alamat : .....
5. Pendidikan Terakhir: .....
6. Mulai Membuka Usaha Tahun : .....

### III. Daftar Pertanyaan Yang Diajukan.

#### A . Berkaitan dengan Ranah Kognitif ( $X_1$ )

1. Apakah anda mengetahui segala sesuatu yang berkaitan dengan masalah ukir-ukiran?
  - a. Sangat mengetahui.
  - b. Mengetahui.
  - c. Kurang mengetahui
2. Dalam berproduksi apakah anda mengetahui dan mengenal jenis- jenis model mebel yang disukai konsumen?
  - a. Sangat mengetahui.
  - b. Mengetahui.
  - c. Kurang mengetahui.

3. Dalam menjalankan usaha, apakah anda mengetahui cara- cara memasarkan mebel dan cara memuaskan konsumen?
  - a. Sangat mengetahui.
  - b. Mengetahui.
  - c. Kurang mengetahui
4. Sebagai seorang wiraswasta apakah anda mengetahui cara mengatur dan mengelola keuangan dalam usaha anda ?
  - a. Sangat mengetahui dan selalu menerapkan dalam berusaha.
  - b. Mengetahui meskipun kadang-kadang menerapkannya.
  - c. Kurang mengetahui dan jarang sekali menerapkannya.

## **B. Berkaitan dengan Ranah Afektif (X<sub>2</sub>)**

1. Dalam menjalankan usaha, apakah anda percaya dan yakin bahwa usaha yang anda lakukan akan berhasil?
  - a. Sangat yakin dan akan berusaha keras untuk mendapat kesuksesan usaha.
  - b. Yakin akan berhasil meskipun masih banyak kekurangan dalam usaha yang saya tekuni.
  - c. kurang yakin akan berhasil karena banyak pesaing yang lebih baik.
2. Dalam menjalankan usaha, apakah anda mengutamakan hasil produk (mebel) yang benar-benar berkualitas?
  - a. Selalu mengutamakan kualitas produk (mebel agar penjualan meningkat.
  - b. Mengutamakan kualitas produk (mebel) jika penjualan menurun.
  - c. Lebih mengutamakan kuantitas (jumlah) daripada kualitas..
3. Bagaimana usaha saudara dalam memperhitungkan resiko kegagalan yang mungkin terjadi?
  - a. Berusaha menghindari resiko seminimal mungkin
  - b. Memperhitungkan untuk periode berikutnya.
  - c. Pasrah sebab untung rugi selalu ada yang mengatur.

4. Dalam menjalankan usaha, apakah anda selalu memotivasi dan membimbing anak buah anda untuk bekerja lebih baik lagi?
  - a. Selalu memotivasi dan membimbing anak buah agar dapat bekerja lebih baik lagi.
  - b. Memotivasi dan membimbing anak buah jika hasil kerja menurun.
  - c. Membiarkan mereka bekerja apa adanya.
5. Apakah anda selalu membuat mebel yang benar-benar baru dan belum dikeluarkan oleh pengusaha lain?
  - a. Selalu membuat mebel yang benar-benar baru agar keuntungan usaha meningkat dan dapat bersaing dengan produk pesaing.
  - b. Kadang-kadang mencoba membuatnya meskipun ada perasaan pesimis
  - c. Selalu membuat mebel dengan mengikuti model yang dibuat pengrajin lain .
6. Bagaimana sikap saudara dalam mengantisipasi perkembangan pasar di masa mendatang?
  - a. Berusaha untuk membuat rencana dan strategi yang lebih baik demi kemajuan usaha di masa mendatang.
  - b. Menjalankan usaha seperti biasanya.
  - c. Pasrah terhadap keadaan masa mendatang.

## **C. Berkaitan dengan Variabel Terikat (Keberhasilan Usaha)**

1. Berapa kira-kira hasil penjualan yang anda peroleh setiap bulannya?
  - a. Rp. 8.200.000,00 sampai Rp. 9.700.000,00.
  - b. Rp. 6.600.000,00 sampai Rp. 8.100.000,00.
  - c. Rp. 5000.000,00 sampai Rp. 6.500.000,00.
2. Setelah anda membandingkan antara hasil penjualan dan biaya produksi berapa kira-kira laba yang anda peroleh setiap bulannya?
  - a. Rp 1.800.000,00 sampai Rp. 2.200.000,00.
  - b. Rp. 1300.000,00 sampai Rp. 1.700.000,00.
  - c. Rp. 800.000,00 sampai Rp. 1.200.000,00..

**IDENTITAS RESPONDEN**

No	Nama	Alamat
1	Supriyono	Desa Bukir RT 04/RW 07
2	Khudori	Desa Bukir RT 05/RW 07
3	Solichin	Desa Bukir RT 02/RW 07
4	Sukarni	Desa Bukir RT 01/RW 07
5	Markasan	Desa Bukir RT 02/RW 01
6	H. Moch. Hasyim	Jl. Raya Bukir 19 RT 01/ RW 01
7	Suwardi	Desa Bukir RT 03/RW 06
8	Agus Suwito	Desa Bukir RT 01/RW 06
9	Saiful	Desa Bukir RT 02/RW 07
10	Suroso	Desa Bukir Barat RT 03/RW 06
11	Mukhamad Munir	Desa Bukir RT 02/RW 02
12	Suhendri	Desa Bukir RT 01/RW 02
13	Djuari	Desa Bukir RT 03/RW 02
14	Mardi Sugiyo	Desa Bukir RT 02/RW 04
15	Suyatno	Desa Bukir RT 01/RW 04
16	Sudiarno	Desa Bukir RT 02/RW 03
17	M. Jubat	Desa Bukir RT 03/RW 04
18	Khoirun Hilmi	Desa Bukir RT 01/RW 05
19	Ashari	Jl. Raya Bukir 14
20	ABD. Ghofur	Desa Bukir RT 01/RW 04
21	Achmad Jupri	Jl. Raya Bukir 29
22	Suparto	Desa Bukir RT 01/RW 05
23	Suwarno	Desa Bukir RT 03/RW 07
24	Kartubi	Desa Bukir RT 02/RW 03
25	Mochamad	Desa Bukir RT 01/RW 03
26	Sadiran	Desa Bukir RT 02/RW 04
27	Sanusi	Desa Bukir RT 02/RW 08
28	Sutarno	Desa Bukir RT 01/RW 08
29	Khusen Marusi	Desa Bukir RT 01/RW 08
30	Suwarto	Desa Bukir RT 02/RW 01
31	Ansori	Desa Bukir RT 03/RW 02

Sumber : Kantor Desa Bukir (diolah)

## REKAPITULASI DATA HASIL PENELITIAN

RANAH KOGNITIF				$\Sigma$	RANAH AFEKTIF						$\Sigma$	PERILAKU KEWIRASWASTAAN		$\Sigma$
1	2	3	4		1	2	3	4	5	6		1	2	
3	3	2	2	10	2	3	2	3	3	2	15			
3	3	3	3	12	2	3	3	3	2	1	14	2	2	4
3	3	2	1	9	3	3	3	3	1	2	15	3	3	6
1	2	2	2	7	2	2	3	3	3	3	16	3	3	6
3	2	2	1	8	3	3	3	3	2	3	17	2	2	4
1	2	2	1	6	2	3	2	3	2	2	14	2	2	4
2	2	2	2	8	2	2	2	2	3	3	14	1	1	2
2	2	1	1	6	2	2	2	2	3	3	14	2	2	4
2	2	1	1	6	1	1	2	3	2	2	11	1	1	2
1	3	2	2	8	2	1	3	1	1	3	11	2	2	4
3	3	3	3	12	3	3	3	3	2	3	17	3	3	6
3	3	3	2	11	2	2	3	3	2	2	14	3	3	6
2	2	1	1	6	2	2	2	3	2	2	13	1	1	2
2	3	2	2	9	2	3	3	3	3	3	17	2	3	5
2	3	2	3	10	2	2	3	2	3	2	14	2	2	4
2	3	3	3	11	2	2	2	2	3	2	13	2	2	4
2	3	3	2	10	3	3	1	3	1	3	14	2	2	4
3	3	3	3	12	2	3	3	3	1	3	15	3	3	6
3	3	3	2	11	2	1	2	3	2	3	13	2	2	4
3	3	2	2	12	2	3	3	3	3	3	17	3	3	6
3	2	2	2	11	2	3	3	3	2	1	14	3	2	5
2	3	3	2	10	2	3	2	3	2	2	14	2	2	4
3	3	2	2	10	3	3	3	3	3	2	17	2	3	5
3	3	3	3	12	3	3	1	3	3	3	16	3	3	6
2	3	3	2	10	3	3	3	3	3	3	18	3	3	6
3	3	3	3	12	2	3	3	2	3	3	16	3	3	6
3	3	3	2	11	2	3	3	3	3	3	17	3	3	6
2	3	2	3	10	2	2	3	2	3	2	14	2	1	3
2	3	3	3	11	2	3	3	3	2	3	16	3	3	6
3	3	2	2	10	3	3	3	3	2	1	15	2	2	4
3	3	2	2	10	3	3	1	3	3	1	14	3	2	5
2	3	2	3	10	2	3	3	3	3	3	17	2	2	4
<b>Jumlah Total</b>				<b>305</b>	<b>Jumlah Total</b>						<b>462</b>	<b>Jumlah Total</b>		<b>143</b>

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
PER.WIRA	4.61	1.283	31
KOGNITIF	9.84	1.828	31
AFEKTIF	14.90	1.777	31

Correlations

		PER.WIRA	KOGNITIF	AFEKTIF
Pearson Correlation	PER.WIRA	1.000	.783	.568
	KOGNITIF	.783	1.000	.365
	AFEKTIF	.568	.365	1.000
Sig. (1-tailed)	PER.WIRA	.	.000	.000
	KOGNITIF	.000	.	.022
	AFEKTIF	.000	.022	.
N	PER.WIRA	31	31	31
	KOGNITIF	31	31	31
	AFEKTIF	31	31	31

Variables Entered/Removed<sup>b</sup>

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	AFEKTIF, <sup>a</sup> KOGNITIF	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: PER.WIRA

Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.840 <sup>a</sup>	.705	.684	.721

Model Summary<sup>b</sup>

Model	Change Statistics				
	R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.705	33.498	2	28	.000

a. Predictors: (Constant), AFEKTIF, KOGNITIF

b. Dependent Variable: PER.WIRA

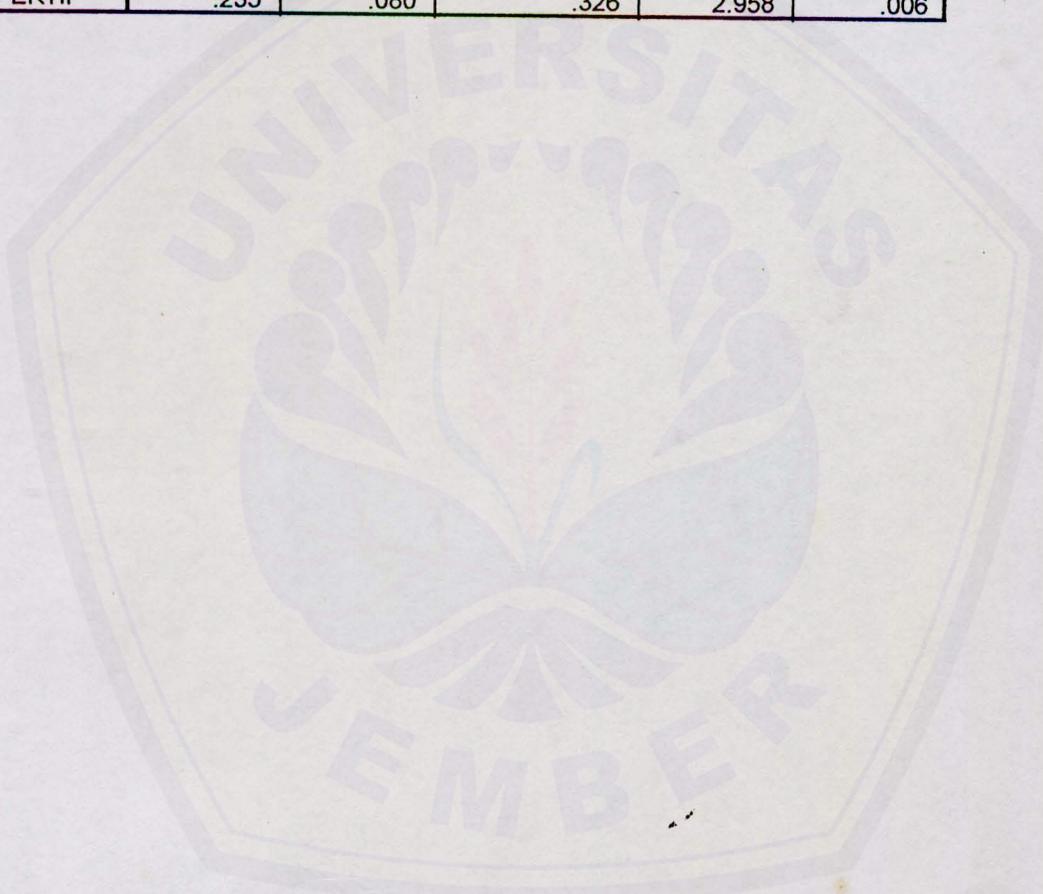
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	34.808	2	17.404	33.498	.000 <sup>a</sup>
	Residual	14.547	28	.520		
	Total	49.355	30			

a. Predictors: (Constant), AFEKTIF, KOGNITIF

b. Dependent Variable: PER.WIRA

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-3.480	1.159		-3.003	.006
	KOGNITIF	.466	.077	.664	6.028	.000
	AFEKTIF	.235	.080	.326	2.958	.006



Model		Correlations		
		Zero-order	Partial	Part
1	(Constant)			
	KOGNITIF	.783	.752	.619
	AFEKTIF	.568	.488	.303

a. Dependent Variable: PER.WIRA

**Residuals Statistics<sup>a</sup>**

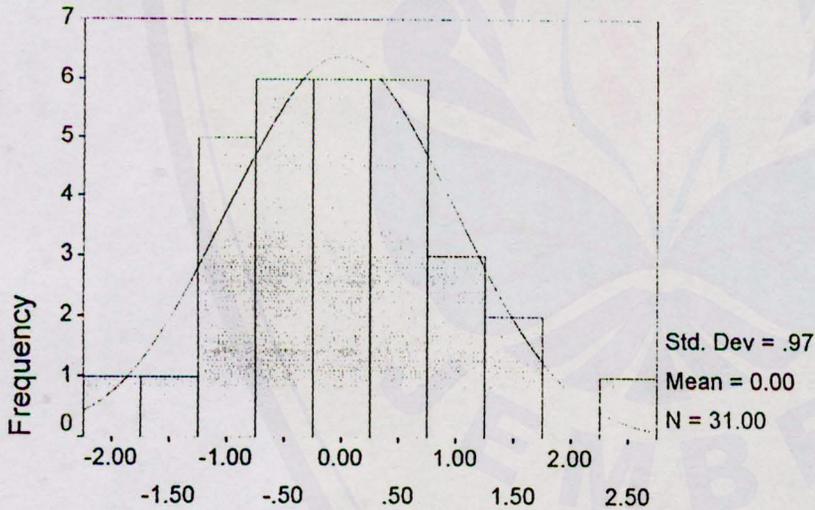
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	1.91	6.11	4.61	1.077	31
Residual	-1.48	1.76	.00	.696	31
Std. Predicted Value	-2.514	1.393	.000	1.000	31
Std. Residual	-2.047	2.435	.000	.966	31

a. Dependent Variable: PER.WIRA

**Charts**

**Histogram**

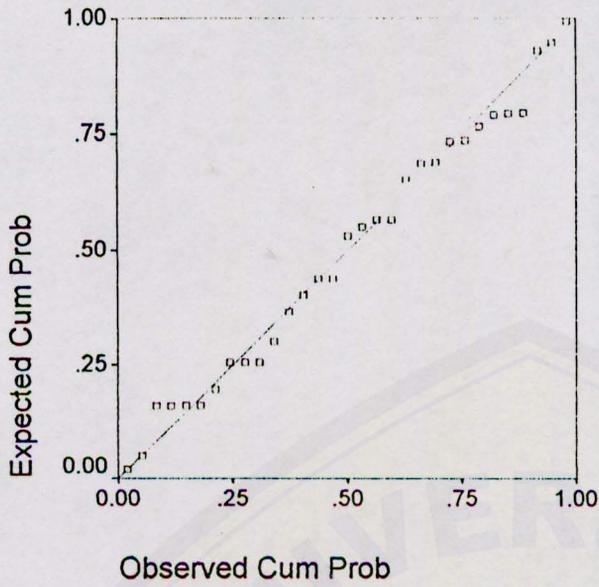
Dependent Variable: PER.WIRA



Regression Standardized Residual

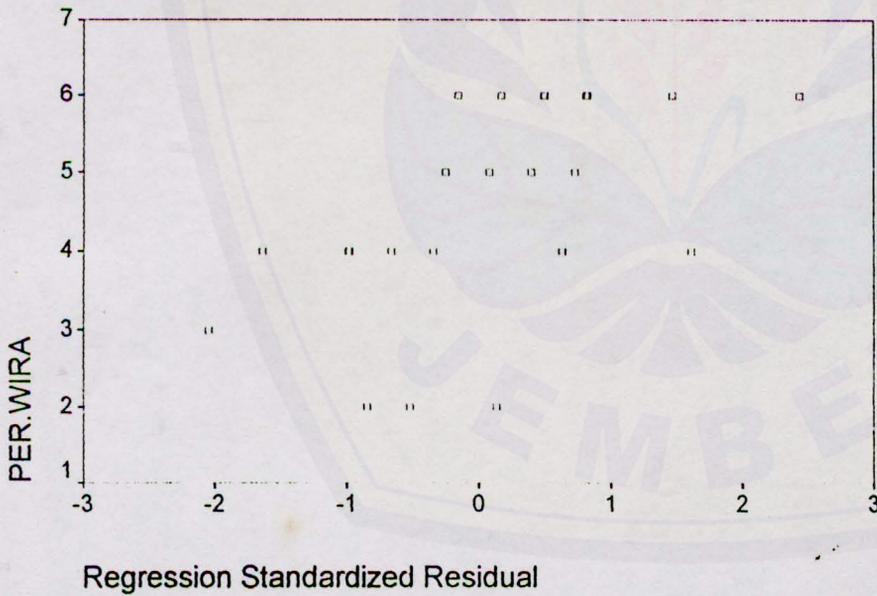
### Normal P-P Plot of Regression Sta

Dependent Variable: PER.WIRA



### Scatterplot

Dependent Variable: PER.WIRA



Nilai Kritis Distribusi F  
 Nilai Persentil Untuk Distribusi F  
 (Bilangan Dalam Badan Daftar Menyatakan Fp; Baris  
 Atas Untuk  $p = 0,05$  dan Baris Bawah Untuk  $p = 0,01$ )

df	1	2	3	4	5
1	161	200	216	225	230
	4052	4999	5403	5625	5764
2	18,51	19	19,16	19,25	19,30
	98,49	99,01	99,17	99,25	99,30
3	10,13	9,55	9,28	9,12	9,01
	34,12	30,81	29,48	28,71	28,24
4	7,71	6,94	6,59	6,39	6,26
	21,20	18	16,69	15,98	15,52
5	6,61	5,79	5,41	5,19	5,05
	16,26	13,27	12,06	11,39	10,97
6	5,99	5,14	4,76	4,53	5,05
	13,74	10,92	9,78	9,15	8,75
7	5,59	4,74	4,35	4,12	3,97
	12,25	9,55	8,45	7,85	7,46
8	5,32	4,46	4,07	3,84	3,69
	11,26	8,65	7,59	7,01	6,63
9	5,12	4,26	3,86	3,63	3,48
	10,56	8,02	6,99	6,42	6,06
10	4,96	4,10	3,71	3,48	3,33
	10,04	7,56	6,55	5,99	5,64
11	4,84	3,98	3,59	3,36	3,20
	9,65	7,20	6,22	5,67	5,32
12	4,75	3,88	3,49	3,26	3,11
	9,33	6,93	5,95	5,41	5,06
13	4,67	3,80	3,41	3,18	3,02
	9,07	6,70	5,74	5,20	4,86
14	4,60	3,74	3,34	3,11	2,96
	8,86	6,51	5,56	5,03	4,69
15	4,54	3,68	3,29	3,06	2,90
	8,68	6,36	5,42	4,89	4,56
16	4,49	3,63	3,24	3,01	2,85
	8,53	6,23	5,29	4,77	4,44
17	4,45	3,59	3,20	2,96	2,81
	8,40	6,11	5,18	4,67	4,34
18	4,41	3,55	3,16	2,93	2,77
	8,28	6,01	5,09	4,58	4,25
19	4,38	3,52	3,12	2,90	2,74
	8,18	5,93	5,01	4,50	4,17
20	4,35	3,49	3,10	2,87	2,71
	8,10	5,85	4,94	4,43	4,10
21	4,32	3,47	3,07	2,84	2,68
	8,02	5,78	4,87	4,37	4,04
22	4,30	3,44	3,05	2,82	2,66
	7,94	5,72	4,82	4,31	3,99
23	4,28	3,42	3,03	2,80	2,64
	7,88	5,66	4,76	4,26	3,94

# Digital Repository Universitas Jember

24	4,26	3,40	3,01	2,78	2,62
	7,82	5,61	4,72	4,22	3,90
25	4,24	3,38	2,99	2,76	2,60
	7,77	5,57	4,68	4,18	3,86
26	4,22	3,37	2,89	2,74	2,59
	7,72	5,53	4,64	4,14	3,82
27	4,21	3,35	2,96	2,73	2,57
	7,68	5,49	4,60	4,11	3,79
28	4,20	<b>3,34</b>	2,95	2,71	2,56
	7,64	5,45	4,57	4,07	3,76
29	4,18	3,33	2,93	2,70	2,54
	7,60	5,52	4,54	4,04	3,73
30	4,17	3,32	2,92	2,69	2,53
	7,56	5,39	4,51	4,02	3,70
32	4,15	3,30	2,90	2,67	2,51
	7,50	5,34	4,46	3,97	3,66
34	4,13	3,28	2,88	2,65	2,49
	7,44	5,29	4,42	3,93	3,61
36	4,11	3,26	2,80	2,63	2,48
	7,39	5,25	4,38	3,89	3,58
38	4,10	3,25	2,85	2,62	2,46
	7,35	5,21	4,34	3,86	3,54
40	4,08	3,23	2,84	2,61	2,45
	7,31	5,18	4,31	3,83	3,51
42	4,07	3,22	2,83	2,59	2,44
	7,27	5,15	4,29	3,80	3,49
44	4,06	3,21	2,82	2,58	2,43
	7,24	5,12	4,26	3,78	3,46
46	4,05	3,20	2,81	2,57	2,42
	7,21	5,10	4,24	3,76	3,44
48	4,04	3,19	2,80	2,56	2,41
	7,19	5,08	4,22	3,74	3,42
50	4,03	3,18	2,79	2,56	2,40
	7,17	5,05	4,20	3,72	3,41
55	4,02	3,17	2,78	2,54	2,38
	7,12	5,04	4,46	3,68	3,37
60	4,00	3,45	2,76	2,52	2,37
	7,08	4,98	4,13	3,65	3,34
65	3,99	3,44	2,75	2,54	2,36
	7,04	4,95	4,40	3,62	3,31
70	3,98	3,43	2,74	2,50	<b>2,35</b>
	7,01	4,92	4,08	3,60	2,29
80	3,96	3,44	2,72	2,48	2,33
	6,98	4,88	4,04	3,58	3,25
100	3,94	3,09	2,70	2,46	2,30
	6,90	4,82	3,98	3,54	3,20

NILAI KRITIS DISTRIBUSI t

$\alpha$  for one-tailed test

df	.10	.05	.025	.01	.005
1	3.078	6.314	12.706	31.821	63.657
2	1.886	2.920	4.303	6.965	9.925
3	1.638	2.353	3.182	4.541	5.841
4	1.533	2.132	2.776	3.747	4.604
5	1.476	2.015	2.571	3.365	4.032
6	1.440	1.943	2.447	3.143	3.707
7	1.415	1.895	2.365	2.998	3.499
8	1.397	1.860	2.306	2.896	3.355
9	1.383	1.833	2.262	2.821	3.250
10	1.372	1.812	2.228	2.764	3.169
11	1.363	1.796	2.201	2.718	3.106
12	1.356	1.782	2.179	2.681	3.055
13	1.350	1.771	2.160	2.650	3.012
14	1.345	1.761	2.145	2.624	2.977
15	1.341	1.753	2.132	2.602	2.947
16	1.337	1.746	2.120	2.583	2.921
17	1.333	1.740	2.110	2.567	2.898
18	1.330	1.734	2.101	2.552	2.878
19	1.328	1.729	2.093	2.539	2.861
20	1.325	1.725	2.086	2.528	2.845
21	1.323	1.721	2.080	2.518	2.831
22	1.321	1.717	2.074	2.508	2.819
23	1.319	1.714	2.069	2.500	2.807
24	1.318	1.711	2.064	2.492	2.797
25	1.316	1.708	2.060	2.485	2.787
26	1.315	1.706	2.056	2.479	2.779
27	1.314	1.703	2.052	2.473	2.771
28	1.313	1.701	2.048	2.467	2.763
29	1.311	1.699	2.045	2.462	2.756
30	1.310	<b>1.697</b>	2.042	2.457	2.750
40	1.303	1.684	2.021	2.423	2.704
60	1.296	1.671	2.000	2.390	2.660
120	1.289	1.658	1.980	2.358	2.617
x	1.282	1.645	1.960	2.326	2.576



DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL  
UNIVERSITAS JEMBER

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

Alamat: Jl. Kalimantan III/3 kampus Tegalbotyo Kotak Pos 162 Telp/Fax (0331) 334988 Jember  
68121

Nomor : 1783 /J25.1.5/PL5/2004  
Lampiran : Proposal  
Perihal : Ijin Penelitian

14 MAY 2004

Kepada : Yth. Sdr. Kepala Desa Bukir  
di  
Pasuruan

Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember  
menerangkan bahwa, Mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Erni Indah Suryaningsih

NIM : 990 210 30 1173

Jurusan/Program Studi : IPS / Pendidikan Ekonomi

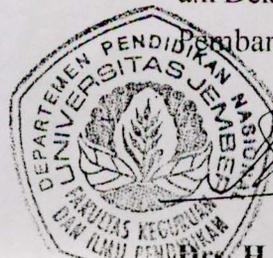
Berkenaan dengan penyelesaian studinya, mahasiswa tersebut  
bermaksud melaksanakan penelitian di lembaga saudara dengan judul :

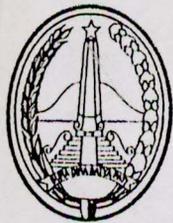
**“Pengaruh Ranah Kognitif dan Ranah Afektif Terhadap Perilaku  
Kewiraswastaan (Studi Kasus Pada Pengrajin Mebel di Sentra  
Industri Mebel Desa Bukir Kecamatan Gadingrejo Kabupaten  
Pasuruan Tahun 2004)”**

Sehubungan dengan hal tersebut kami mohon perkenan saudara agar  
memberikan ijin, dan sekaligus bantuan informasi yang diperlukannya.  
Demikian atas perkenan dan kerjasamanya kami mengucapkan terima  
kasih

a.n Dekan,

Asisten Pembantu Dekan I



**PEMERINTAH KOTA PASURUAN****KECAMATAN GADINGREJO****KELURAHAN BUKIR**

Jl. Gatot Subroto No. 02 Telp. (0343) 428604 Pasuruan

**SURAT KETERANGAN**

No. 69/423.201.09/ 2004

Yang bertanda tangan di bawah ini PLT. Lurah Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan, menerangkan bahwa :

N a m a : ERNI INDAH SURYANINGSIH

N i m : 990 210 30 1173

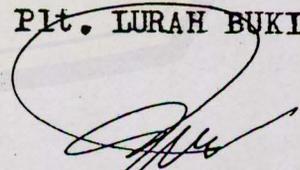
Jurusan/Program studi : I P S / Pendidikan ekonomi

Telah menyelesaikan penelitian di Kelurahan Bukir dengan judul :  
Pengaruh Ranan Kognitif dan Ranan Afektif terhadap perilaku kewiraswastaan  
studi kasus pada pengrajin mebel di Sentra Industri Mebel Kelurahan  
Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan Tahun 2004 ).

Demikian surat keterangan ini di buat untuk di pergunakan  
sebagaimana mestinya.

Pasuruan, 4 Juni 2004

Plt. LURAH BUKIR

  
AKHMAD JUPRI

NIP. 510 131 990

**DEPARTEMEN PENDIDIKAN NASIONAL  
UNIVERSITAS JEMBER  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN**

**LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI**

N a m a : ERNI INDAH SURJANINGSIH  
 NIM/Angkatan : 990210301173 / 1999  
 Jurusan/Program Studi : IPS / PENDIDIKAN EKONOMI  
 Judul Skripsi : Pengaruh Ranah kognitif dan Ranah Afektif Terhadap Perilaku Kewiraswastaan ( Studi kasus Pada Pengrajin Mebel di Sentra Industri Mebel Kelurahan Bukir Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan 2004  
 Pembimbing I : Drs. Joko Widodo, MM  
 Pembimbing II : Dra. Sri Wahyuni, MSi

**KEGIATAN KONSULTASI**

No	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	T.T. Pembimbing
1.	Kamis, 29-10-2003	Judul	Ju
2.	Jumat, 26-1-2004	konsultasi Bab I, II, III, matrik, Angket	Ju
3.	Selasa, 10-2-2004	konsultasi Bab I, II, III, matrik, Angket	Ju
4.	Jumat, 13-2-2004	ACC seminar proposal skripsi	Ju
5.	Jumat, 23-5-2004	konsultasi Revisi Bab I, II, III, Angket	Ju
6.	Selasa, 27-5-2004	ACC Penelitian di lapangan	Ju
7.	Rabu, 7-7-2004	Konsultasi Bab I, II, III, IV, V	Ju
8.	Senin, 12-7-2004	konsultasi Bab I, II, III, IV, V	Ju
9.	Selasa, 13-7-2004	ACC UJIAN SKRIPSI	Ju
10.			
11.			
12.			
13.			
14.			
15.			

CATATAN : 1. Lembar ini harus dibawa dan diisi setiap melakukan konsultasi  
 2. Lembar ini harus dibawa sewaktu Seminar Proposal Skripsi dan Ujian Skripsi

## LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : ERNI LINDAH SURJANINGSIH  
 NIM/Angkatan : 990210301173 / 1999  
 Jurusan/Prog. Studi : IPS / PENDIDIKAN EKONOMI  
 Judul Skripsi : Pengaruh Ranah Kognitif dan Ranah Afektif Terhadap Perilaku kewiraswastaan Studi Kasus Pada Pengrajin Mebel di Sentra Industri Mebel Kelurahan Bukit Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan Tahun 2004  
 Pembimbing I : Drs. Joko Wrdodo, KEM  
 Pembimbing II : Dra. Sri Wahjuni, KEM

### KEGIATAN KONSULTASI

No	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	T.T Pembimbing
1	Senin 1-3-2004	konsultasi I, II, III	SP
2	Kamis 4-3-2004	konsultasi I, II, III	SP
3	Senin, 9-3-2004	konsultasi Angket	SP
4	Sabtu, 20-3-2004	konsultasi Angket	SP
5	Sabtu, 20-3-2004	ACC Seminar	SP
6	Kamis, 6-5-2004	Konsultasi Revisi Bab I, II, III, materi, Angket	SP
7	Senin, 10-5-2004	ACC Penelitrn	SP
8	Senin, 12-7-2004	konsultasi BAB I, II, III, IV, V	SP
9	Dunkat, 16-7-2004	konsultasi, BAB I, II, III, IV, V	SP
10	Sabtu, 17-7-2004	ACC Ujian Skripsi	SP
11			
12			
13			
14			
15			

Catatan:

1. Lembar ini harus dibawa dan diisi setiap melakukan konsultasi
2. Lembar ini harus dibawa sewaktu Seminar Proposal Skripsi dan Ujian Skripsi