



**PERILAKU KEWIRAUSAHAAN PENGUSAHA MEBEL DI DESA SUCO
KECAMATAN MUMBULSARI KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

Oleh:

Ayu Putri Septiana

100210301004

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER**

2017



**PERILAKU KEWIRAUSAHAAN PENGUSAHA MEBEL DI DESA SUCO
KECAMATAN MUMBULSARI KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan

Program Pendidikan Sarjana Strata Satu (S1) Jurusan Pendidikan
Ilmu Pengetahuan Sosial Program Studi Pendidikan Ekonomi pada Fakultas
Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember

Oleh:

Ayu Putri Septiana

NIM 100210301004

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER**

2017

PERSEMBAHAN

Dengan penuh kebahagiaan dan ucap syukur kehadiran Allah SWT, skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Yang saya hormati dan saya cintai Orang Tua saya Suryono dan Hanifah, terima kasih yang tak terhingga atas semua pengorbanan, cucuran keringat, kesabaran dan doa yang tak henti-hentinya untuk segala hal yang kuraih hingga saat ini.
2. Kakakku dan adikku tersayang Moch. Faesol B. dan Ach. Wardana Putra terima kasih telah memberikan dorongan dan dukungan selama aku menuntut ilmu sampai perguruan tinggi .
3. Yang terkasih Karunia Abadi, selalu memberikan nasehat, bantuan dan semangat yang sangat berarti serta mendoakan keberhasilanku.
4. Almamater yang kubanggakan Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.
5. Guru dan dosenku terima kasih untuk sejuta ilmu pengetahuan dan pengalaman tak terhingga yang mengajarkan dan merubah pandanganku tentang arti perjuangan dalam meraih sukses.
6. Rekan-rekan MDR yang selalu memberiku semangat
7. Teman-teman seperjuanganku (Pend. Ekonomi 2010)
8. Almamaterku Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

MOTTO

“Sesuatu yang belum dikerjakan, seringkali nampak mustahil, kita baru yakin kalau kita telah berhasil melakukannya dengan baik.”
(Evelyn Underhill)

“Banyak kegagalan hidup terjadi karena orang – orang tidak menyadari betapa dekatnya kesuksesan ketika mereka menyerah.”
(Thomas Alfa Edison)

Ketahuiilah sesungguhnya kemenangan itu bersama kesabaran, dan sesungguhnya kesenangan itu bersama kesusahan, dan bahwa sesungguhnya sesudah kesulitan itu datang kemudahan”

(HR, Tarmidzi)

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ayu Putri Septiana

NIM : 100210301004

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul **“Perilaku Kewirausahaan Pengusaha Mebel Di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember.”** adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi mana pun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember,

Yang menyatakan,

Ayu Putri Septiana

NIM. 1080210301004

PERSETUJUAN

**PERILAKU KEWIRAUSAHAAN PENGUSAHA MEBEL DIDESA SUCO
KECAMATAN MUMBULSARI KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Pendidikan Sarjana Strata Satu (S1) Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Program Studi Pendidikan Ekonomi pada Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember

Oleh:

Nama Mahasiswa : Ayu Putri Septiana
NIM : 100210301004
Angkatan Tahun : 2010
Daerah Asal : Jember
Tempat, Tanggal Lahir : Jember, 13 September 1991
Jurusan/ Program Studi : Pend. IPS/ Pendidikan Ekonomi

Disetujui Oleh:

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

Dr. Srikantun, M. Ed
NIP. 195810071986022001

Dra. Retna Ngesti S. M.P
NIP. 196707151994032004

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “**PERILAKU KEWIRAUSAHAAN PENGUSAHA MEBEL DI DESA SUCO KECAMATAN MUMBULSARI KABUPATEN JEMBER**” telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember pada:

Hari, tanggal : Kamis, 13 April 2017
Tempat : Gedung 1 Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas jember

TIM PENGUJI

Ketua

Sekretaris

Dr. Sri Kantun, M.Ed
NIP. 195810071986022001
Anggota:

Dra. Retna Ngesti S, M.P
NIP. 196707151994032004

1. Dr. Sukidin, M.Pd (.....)
NIP. 196603231993011001
2. Hety Mustika Ani, S.Pd., M.Pd (.....)
NIP. 19800827 200604 2 001

Mengesahkan
Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember

Prof. Drs. Dafik, M.Sc., Ph.D
NIP. 196808021993031004

RINGKASAN

“Perilaku Kewirausahaan Pengusaha Mebel Di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember”. Ayu Putri Septiana, 100210301004; 2017: 57 Halaman; Program Studi Pendidikan Ekonomi Jurusan Ilmu Pengetahuan Sosial Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Perilaku kewirausahaan Pengusaha Mebel studi kasus pada pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember. Menjadi pengusaha mebel merupakan pekerjaan alternatif yang dapat dilakukan sebagian masyarakat yang tidak tertampung dalam sektor ekonomi formal. Penelitian ini menitikberatkan pada perilaku kewirausahaan yang mencakup aspek mandiri, berani menanggung resiko, bekerja keras, dan kreatif-inovatif yang ada pada diri pengusaha mebel.

Adanya keterampilan dan kemampuan masyarakat dalam mendirikan suatu usaha sendiri yang disertai dengan perilaku kewirausahaan merupakan modal dasar dalam mendirikan suatu usaha. Dengan adanya perilaku kewirausahaan dalam berwirausaha dapat membuat masyarakat memiliki tekad yang kuat dalam mendirikan dan menjalankan usaha yang dimiliki tersebut. Hal ini dikarenakan dengan adanya perilaku kewirausahaan akan membuat para wirausahawan tersebut memiliki berbagai ide dan tekad yang kuat guna terus mempertahankan dan meningkatkan usaha yang dimiliki tersebut

Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan deskriptif kualitatif yang ditujukan untuk mengetahui perilaku kewirausahaan pengusaha mebel dengan mendiskripsikan aspek mandiri bekerja keras, berani menanggung resiko serta kreatif dan inovatif. Dalam penelitian terdapat 4 informan yang menjadi subjek penelitian.

Penelitian yang dilakukan melalui observasi dan wawancara, diperoleh hasil gambaran mengenai perilaku kewirausahaan di Desa Suco Kecamatan Mubulsari Kabupaten Jember. Para pengusaha mebel dalam

menjalankan usahanya selalu dihadapkan dengan resiko dagang yang harus dihadapi yang intinya adalah tidak lakunya barang atas belum terjual sehingga mengalami kerugian atau untungnya berkurang.

Para pengusaha mebel selalu bersikap yakin dengan kemampuan yang dimiliki. Untuk dapat bertahan dan berkembang usahanya, para pengusaha mebel melakukan kreativitas dan inovasi terhadap produk yang belum terjual. Para pengusaha mebel juga memperhatikan para konsumennya apabila ingin membeli atau memesan produk, sehingga tidak ditinggal para pelanggan dan konsumennya.

Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa para pengusaha mebel memiliki sikap mandiri dalam mengatasi masalah dilakukan sendiri, dan upaya pemilik usaha mebel dalam memasarkan produk mebel yang juga dilakukan sendiri dengan dibantu oleh beberapa karyawan. Berani menanggung resiko dengan melakukan kredit, berupaya untuk tetap membeli bahan baku yang berkualitas walaupun dengan harga tinggi, bersedia mengganti barang yang rusak pada saat pengiriman barang, dan melakukan berbagai upaya seperti memberi potongan harga terhadap produk lama yang masih belum laku. Bahkan pemilik usaha mebel melakukan berbagai promosi seperti pemasangan spanduk terhadap beberapa produk baru yang ada pada mebel tersebut. selalu memperbarui atau meng-*update* model-model, menghasilkan beberapa macam produk yang banyak dan bervariasi, memperbarui tampilan atau model beberapa produk yang masih belum terjual, dan menerima pemesanan bentuk barang sesuai dengan keinginan konsumen

PRAKATA

Puji syukur alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah Swt atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul “**PERILAKU KEWIRAUSAHAAN PENGUSAHA MEBEL DI DESA SUCO KECAMATAN MUMBULSARI KABUPATEN JEMBER**”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) pada Program Studi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember.

Penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih:

1. Prof. Drs. Dafik, M.Sc., Ph.D selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
2. Dr. Sukidin, M.Pd selaku Ketua Jurusan Pendidikan IPS Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
3. Dra. Sri Wahyuni, M.Si selaku Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
4. Dr. Sri Kantun, M.Ed selaku Dosen Pembimbing I dan Dra. Retna Ngesti S, M.P selaku Dosen Pembimbing II;
5. Bapak Sofian Hidayat, Bapak Ahmad Hadi, Bapak Wahyu Prasetyo dan Bapak Krisandi Adi terima kasih atas bantuan dan segala kemudahan yang diberikan selama melakukan penelitian;
6. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah memberikan bantuan dan dukungan dalam penyelesaian skripsi ini.

Besar harapan penulis bila segenap pembaca memberikan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua.
Amin

Jember,

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	ii
HALAMAN MOTTO.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN.....	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
RINGKASAN.....	vii
PRAKATA.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu.....	8
2.2 Landasan Teori Perilaku Kewirausahaan.....	10
2.2.1 Kewirausahaan.....	10
2.2.2 Perilaku.....	11
2.2.3 Perilaku Kewirausahaan.....	12
2.2.4 Ciri-ciri Perilaku Wirausaha.....	13
2.2.4.1 Ketidaktergantungan (Mandiri).....	14
2.2.4.2 Berani Mengambil Resiko.....	15

2.2.4.3 Kemauan untuk Bekerja Keras.....	16
2.2.4.4 Pemikiran Kreatif dan Inovatif.....	18
2.2.5 Mebel.....	19
2.3 Kerangka Berpikir Penelitian.....	21
BAB 3 METODE PENELITIAN.....	23
3.1 Rancangan Penelitian.....	23
3.2 Daerah Penelitian.....	23
3.3 Penentuan Subjek dan Informan Utama Penelitian.....	24
3.4 Definisi Konsep.....	24
3.4.1 Perilaku Wirausaha.....	24
3.5 Jenis Data dan Sumber Data.....	25
3.6 Metode Pengumpulan Data.....	26
3.6.1 Wawancara.....	26
3.6.2 Observasi.....	27
3.6.3 Dokumen.....	27
3.7 Metode Analisis Data.....	27
3.7.1 Reduksi Data.....	28
3.7.2 Penyajian Data (<i>Display Data</i>).....	28
3.7.3 Pengambilan Kesimpulan atau Verifikasi.....	29
3.8 Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data.....	29
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....	31
4.1 Hasil Penelitian.....	31
4.1.1 Gambaran Wilayah Penelitian.....	31
4.2 Karakteristik Pengusaha Mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari.....	32
4.2.1 Gambaran Pendidikan Pengusaha Mebel.....	33
4.2.2 Sejarah Pengusaha Mebel.....	33

4.2.3 Informan Tambahan.....	34
4.2.4 Lama Usaha.....	35
4.3 Perilaku Kewirausahaan Pengusaha Mebel Di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari	36
4.4 Pembahasan.....	48
BAB 5 PENUTUP.....	57
5.1 Kesimpulan.....	57
5.2 Saran.....	58
DAFTAR BACAAN.....	59
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	61

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Penduduk Dan Jumlah Kesempatan Kerja Di Kecamatan Mumbulsari.....	2
Tabel 4.1 Pendidikan Informan.....	33
Tabel 4.2 Identitas Informan Tambahan Berdasarkan Umur, Lama Kerja, dan Tingkat Pendidikan (Karyawan).....	34
Tabel 4.3 Identitas Informan Tambahan Berdasarkan Umur, Jenis Pekerjaan, dan Tingkat Pendidikan (Konsumen).....	35
Tabel 4.4 Lama Usaha Pengusaha Mebel.....	35

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A. Matrik Penelitian.....	61
Lampiran B. Tuntunan Penelitian.....	62
Lampiran C. Panduan Wawancara.....	64
Lampiran D. Hasil Wawancara.....	67
Lampiran E. Dokumentasi.....	85
Lampiran F. Lembar Konsultasi.....	88
Lampiran G. Surat Ijin Penelitian.....	90
Lampiran H. Surat Keterangan Telah melakukan Penelitian.....	91
Lampiran I. Daftar Riwayat Hidup.....	92

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Wirausaha berperan dalam pertumbuhan dan perkembangan infrastruktur jalan, serta barang dan jasa yang dibutuhkan manusia. Penyerapan tenaga kerja yang begitu banyak serta perputaran uang yang besar dan cepat tidak mungkin terjadi tanpa adanya peran wirausaha. Hal ini menunjukkan bahwa peran wirausahawan atau masyarakat pengusaha itu sangat penting dalam memicu pertumbuhan dan pembangunan ekonomi negara. Wirausahawan yang sukses adalah orang yang pandai memanfaatkan peluang. Peluang diciptakan dan dibangun dengan menggunakan ide-ide serta kreativitas kewirausahaan.

Seorang yang memiliki jiwa wirausahawan yang mampu memiliki kredibilitas, kreativitas, serta berani memanfaatkan peluang-peluang yang ada. Berhasil atau tidaknya usaha ini sangat dipengaruhi oleh jiwa kewirausahaan dan kemampuan manajerial dari para pengusaha. Semangat atau jiwa seseorang dalam menjalankan suatu hal tertentu. Di Indonesia, peranan wirasusaha dikaitkan dengan upaya pemerintah untuk mengatasi pengangguran, memperluas kesempatan kerja, memerangi kemiskinan dan pemerataan pendapatan.

Peranan wirausaha tidak diragukan lagi dalam menghadapi perkembangan ekonomi saat ini. Hal ini dikarenakan tumbuh tidaknya perekonomian di suatu negara juga bergantung pada kehadiran dan keaktifan para wirausaha. Wirausaha yang dimaksud adalah para pengusaha yang mandiri yang memiliki kebebasan dalam memilih karier sesuai dengan bidang usaha yang diminatinya serta dapat menciptakan lapangan pekerjaan yang sebesar-besarnya. Wirausahawan yang sukses harus mempunyai perilaku yang baik, sehingga dapat menciptakan kemandirian pribadi untuk mencapai tujuan usahanya.

Jumlah penduduk di Indonesia yang terus bertambah dewasa ini merupakan suatu modal dasar pembangunan, namun di sisi lain besarnya jumlah penduduk

tersebut akan menjadi suatu permasalahan jika tidak diimbangi dengan kemampuan pemerintah untuk menyediakan lapangan pekerjaan. Ketidakseimbangan ini menyebabkan banyaknya penduduk yang tidak terserap di sektor formal. Keterbatasan kemampuan pemerintah untuk menyediakan lapangan pekerjaan tersebut akan menyebabkan ketatnya persaingan bagi mereka untuk memasuki pekerjaan di sektor formal.

Masyarakat Indonesia menyadari bahwa dengan semakin tingginya pertumbuhan penduduk, dapat menyebabkan permasalahan kependudukan. Tingginya jumlah penduduk akan menjadi masalah besar pada bidang ketenagakerjaan, yang berakibat pada meningkatnya jumlah pengangguran yang ada di masyarakat. Hal tersebut tidak hanya terjadi di kota besar saja, tetapi juga melanda kota kecil bahkan pedesaan, seperti di Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember.

Data yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Jember mulai dari tahun 2010 sampai 2014, menunjukkan ketidakseimbangan antara jumlah pencari kerja dengan jumlah kesempatan kerja yang tersedia di Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember. Perbandingan jumlah pencari kerja dengan kesempatan kerja selama kurun waktu tersebut dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 1.1 Jumlah penduduk dan jumlah kesempatan kerja di Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember pada Tahun 2010 Sampai Tahun 2014

Tahun	Jumlah Pencari Kerja	Kesempatan Kerja
2010	1.764	190
2011	2.050	182
2012	2.266	180
2013	2.967	178
2014	3.156	175

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Jember tahun 2014.

Berdasarkan tabel 1.1 tersebut dapat dilihat bahwa jumlah pencari kerja di Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember semakin tahun semakin meningkat, sedangkan kesempatan kerja semakin menurun sehingga jumlah pengangguran dari tahun ke tahun juga semakin meningkat. Untuk dapat bersaing memasuki dunia kerja masyarakat harus memiliki bekal keterampilan yang memadai. Mereka perlu memiliki alternatif lain jika mereka tidak dapat memasuki lowongan kerja yang disediakan oleh pemerintah daerah setempat, begitu halnya di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember.

Untuk menanggulangi hal tersebut, salah satu yang patut dijadikan pertimbangan utama oleh masyarakat yaitu mengenai keterampilan dan keahlian dalam memasuki dunia kerja. Hal ini disebabkan di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember mayoritas masyarakatnya masih memiliki pendidikan yang rendah, sehingga untuk memasuki dunia kerja formal sangat sulit. Oleh karena itulah banyak di antara masyarakat Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember yang meningkatkan kemampuan dan keahlian dalam bekerja untuk membuka suatu usaha sendiri. Salah satu jenis pekerjaan yang termasuk sektor informal adalah wirausahawan yang didalamnya terdapat usaha mebel, usaha rumah makan, usaha jahit, tukang cukur, penjual makanan keliling, dan lain-lain. Para wirausahawan seperti ini banyak dijumpai di pinggir-pinggir jalan, seperti di daerah Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Jember. Keputusan mereka memilih menjadi wirausahawan dikarenakan memenuhi kebutuhan masyarakat sekitar.

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan, dapat diketahui bahwa masyarakat di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember banyak yang memiliki usaha sendiri, seperti usaha mebel, usaha rumah makan, usaha jahit, tukang cukur, penjual makanan keliling, dan lain-lain. Akan tetapi yang lebih memiliki potensi paling besar dalam mendirikan suatu usaha di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember yaitu usaha mebel. Berdasarkan penjelasan dari salah satu informan dalam penelitian ini dapat diketahui bahwa jumlah pengusaha mebel di desa suco cukup banyak yaitu ada 8 pengusaha mebel. Jumlah ini dapat dikatakan

cukup banyak untuk ukuran desa yang daerahnya tidak terlalu luas. Setiap usaha mebel dapat menyerap tenaga kerja antara 5 sampai 10 orang tenaga. Oleh karena itulah peneliti tertarik untuk meneliti tentang perilaku kewirausahaan para pemilik usaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember.

Observasi yang dilakukan peneliti, terdapat banyak pengusaha mebel di Desa Suco kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember yang letaknya cukup berdekatan antara pengusaha mebel yang satu dengan yang lainnya. Hal ini menyebabkan persaingan antar pengusaha mebel cukup ketat, sehingga mereka selalu melakukan berbagai upaya untuk lebih banyak menarik minat konsumen guna mempertahankan dan meningkatkan usaha mebel yang dimiliki tersebut.

Menurut Hoselitz dan King (dalam Hartanto, F.M. 1993 : 10) mengatakan bahwa untuk melihat sektor informal sebagai sumber dari talenta wirausaha dan melihat bahwa sektor informal tidak tepat bila dianggap non akademik, tetapi sebaliknya dapat menunjukkan bahwa pengusaha mebel dengan gesit dapat melakukan perubahan pada desain produk dan pengembangan teknologi tepat guna. Hal ini menjadi bekal untuk setiap pengusaha untuk bisa menjadi pengusaha mebel yang berkualitas baik dengan mempunyai perilaku kewirausahaan yang baik.

Adanya keterampilan dan kemampuan masyarakat dalam mendirikan suatu usaha sendiri yang disertai dengan perilaku kewirausahaan merupakan modal dasar dalam mendirikan suatu usaha. Dengan adanya perilaku kewirausahaan dalam berwirausaha dapat membuat masyarakat memiliki tekad yang kuat dalam mendirikan dan menjalankan usaha yang dimiliki tersebut. Hal ini dikarenakan dengan adanya perilaku kewirausahaan akan membuat para wirausahawan tersebut memiliki berbagai ide dan tekad yang kuat guna terus mempertahankan dan meningkatkan usaha yang dimiliki tersebut.

Perilaku kewirausahaan sangat penting dalam berwirausaha. Astamoen (2005:45) menyebutkan bahwa hal selalu dihadapi oleh *entrepreneur* adalah resiko berupa kegagalan-kegagalan, hendaknya rasa takut tersebut dapat dikelola dengan sebaik-baiknya dan penuh keberanian agar bisa menghasilkan keuntungan dan hal-hal

positif. Seringkali orang ragu untuk membuka usaha, karena belum apa-apa sudah takut rugi. Oleh karena itulah tidak semua orang dapat memiliki perilaku berwirausaha. Seseorang yang memiliki perilaku kewirausahaan akan merasa senang atau suka melakukan berbagai tindakan yang berhubungan dengan wirausaha. Hal ini dikarenakan perilaku kewirausahaan tersebut bersifat pribadi, sehingga perilaku kewirausahaan antar masyarakat berbeda walaupun mereka sama-sama memiliki suatu usaha sendiri.

Salah satu pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari adalah SH (54 tahun) yang telah menjalankan usahanya lebih dari 8 tahun. Dalam menjalankan usahanya dia selalu berusaha keras untuk mendapatkan hasil yang maksimal. Salah satunya dengan cara menganekekan produk mebel yang dijual serta memberikan kualitas yang maksimal pada produk mebel tersebut. Berikut merupakan hasil wawancara awal yang dilakukan oleh peneliti dengan salah satu pemilik mebel yang menjadi informan utama dalam penelitian ini.

“Saya menjalankan usaha mebel ini sudah lebih dari 8 tahun mbak. Dalam menjalankannya saya selalu berusaha keras memberikan hasil yang maksimal. saya menjalankan usaha tersebut bersama dengan istri saya dan 2 pegawai. Untuk terus memperlancar usaha mebel ini saya tidak hanya bekerja keras dalam menjalannya, akan tetapi juga lebih menganekekan produk mebel yang saya jual dengan kualitas yang terbaik mbak. (SH, 54th).

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa untuk menjalankan suatu usaha sangat diperlukan adanya tekad yang kuat dalam menjalankan usaha tersebut. Hal ini dikarenakan sebuah bisnis wirausaha semua bergantung pada upaya pemilik usaha tersebut dalam menjalankan usahanya. Adapun beberapa perilaku kewirausahaan yang dimiliki oleh para pemilik usaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember meliputi ketidaktergantungan/mandiri, berani menanggung resiko, kemauan untuk bekerja keras, pemikiran kreatif dan inovatif, serta percaya diri. Adanya beberapa perilaku kewirausahaan tersebut dapat memperlancar para wirausahawan tersebut dalam menjalankan usahanya. Jadi,

perilaku kewirausahaan sangat penting bagi masyarakat yang memiliki usaha sendiri guna terus memperlancar jalannya usaha serta meningkatkan usaha yang dimiliki tersebut.

Sesuai dengan permasalahan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **”Perilaku Kewirausahaan Pengusaha Mebel Di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan suatu permasalahan yaitu: bagaimana perilaku kewirausahaan pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember?

1.3 Tujuan Penelitian

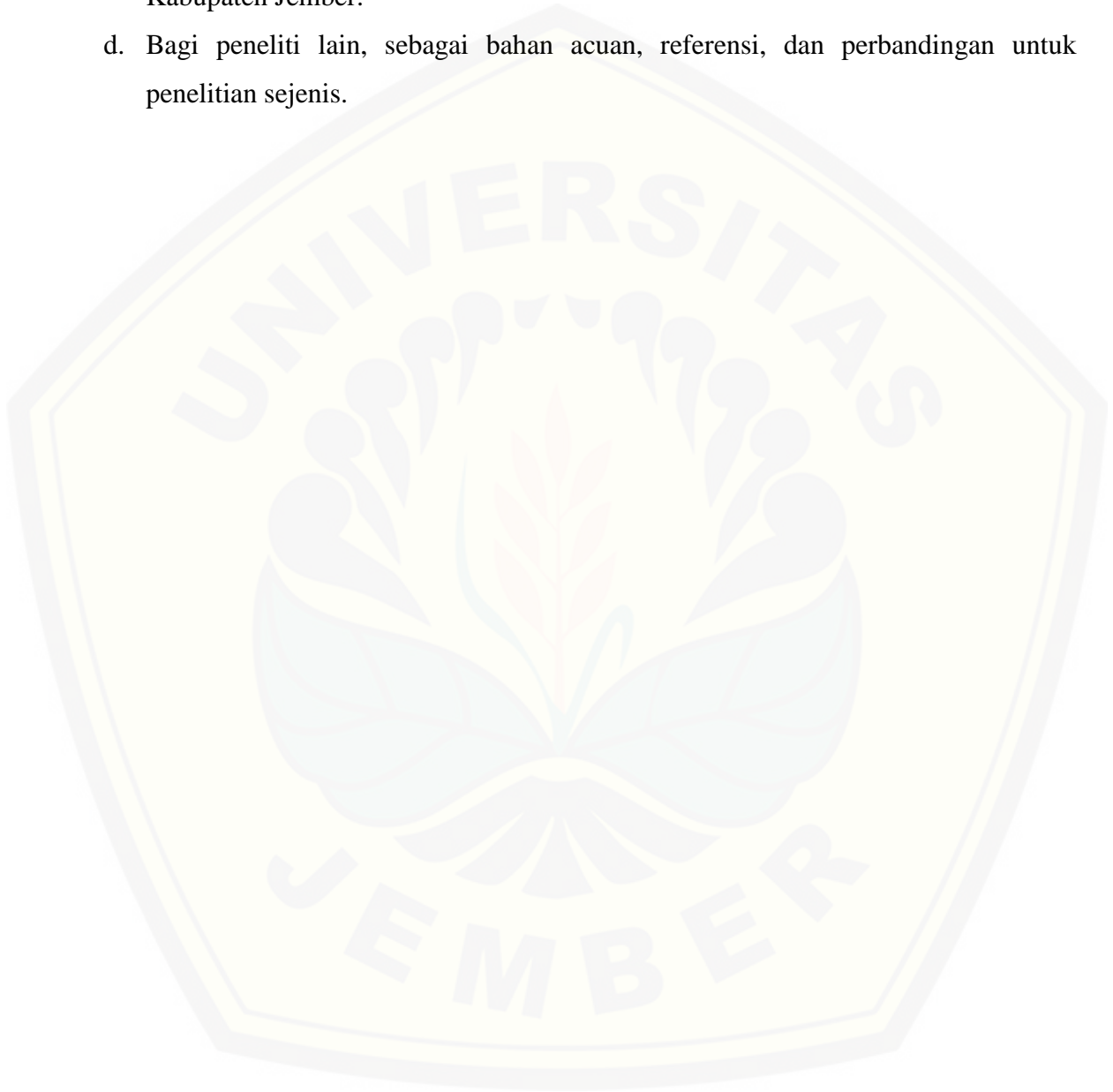
Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana perilaku kewirausahaan pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diperoleh dari penelitian ini diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Bagi penulis, merupakan wahana dalam memperoleh pengalaman dan pengetahuan dari lapangan dan usaha untuk mengembangkan kemampuan dalam membuat karya ilmiah berkaitan dengan perilaku kewirausahaan serta bisnis mebel.
- b. Bagi perguruan tinggi, dari hasil penelitian ini maka akan menjadi tambahan referensi berkaitan dengan perilaku kewirausahaan dan merupakan salah satu perwujudan Tri Dharma Perguruan Tinggi.

- c. Bagi Masyarakat dapat dijadikan informasi tentang gambaran perilaku kewirausahaan pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember.
- d. Bagi peneliti lain, sebagai bahan acuan, referensi, dan perbandingan untuk penelitian sejenis.



BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini membahas beberapa teori yang menjadi dasar teori dan tinjauan pustaka dalam penelitian ini. Pembahasan tinjauan pustaka meliputi: (1) Tinjauan penelitian terdahulu, (2) Landasan teori, (3) dan kerangka berfikir.

2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Hasil studi pustaka yang dilakukan, ada penelitian yang berkaitan tentang penelitian yang akan dilakukan, sehingga penelitian terdahulu yang digunakan dalam penelitian ini digunakan untuk menambah referensi/teori. Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Hardian (2011) dengan judul "*Analisis Karakteristik dan Perilaku Wirausaha Pedagang Martabak Manis Kaki Lima di Kota Bogor*". Pada penelitian ini sampel yang digunakan adalah pedagang martabak manis di Kota Bogor. Pengambilan sampel menggunakan metode sensus yaitu semua anggota populasi. Sampel berjumlah 106 orang pedagang yang tersebar di enam kecamatan di Kota Bogor. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan hasil dan pembahasan tentang karakteristik wirausaha pedagang martabak manis kaki lima di Kota Bogor yang telah diuraikan sebelumnya, kesimpulan yang didapat adalah karakteristik individu pedagang martabak manis kaki lima di Kota Bogor, sebagian besar umur dibawah 33 tahun, berasal dari luar Jawa Barat, tingkat pendidikan formal tamat SMP, dan jumlah tanggungan keluarga 1 sampai 3 orang, mempunyai pengalaman berdagang antara 1 sampai 157 bulan dan penghasilan sebesar Rp 1.833.000 per harinya. Pedagang martabak ini dikategorikan tinggi dengan pendapatan diatas Rp 1.833.000, yang dominan dalam perilaku wirausaha adalah kemampuan manage dagangannya sehingga dikategorikan tinggi.

Adapun persamaan dan perbedaan antara penelitian Hardian dengan penelitian ini, persamaannya ialah kedua-duanya merupakan penelitian mengenai perilaku wirausaha. Perbedaannya ialah penelitian sebelumnya mengenai "Analisis

Karakteristik dan Perilaku Wirausaha Pedagang Martabak Manis Kaki Lima di Kota Bogor” sedangkan penelitian ini mengenai “Perilaku Kewirausahaan Pengusaha Mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember”. Jadi perbedaan terletak pada objek yang difokuskan pada penelitian. Penelitian sebelumnya terfokus pada satu pedagang kaki lima yang berjualan martabak manis sedangkan objek pada penelitian ini fokus pada pengusaha mebel.

Ayu Herlina (2013) dengan judul penelitian *”Perilaku Kewirausahaan Pedagang Kuliner Di Daerah Kampus Universitas Jember Di Jalan Kalimantan Dan Jalan Jawa Kabupaten Jember”*. Berdasarkan penelitian yang dilakukan dapat diketahui bahwa para pedagang kuliner kaki lima dalam menjalankan usahanya selalu dihadapkan dengan resiko dagang yang harus dihadapi yang intinya adalah tidak lakunya dagangan atau dagangan tidak habis sehingga mengalami kerugian atau untungnya berkurang, yang kedua umumnya bersikap optimis, percaya diri dan berperilaku pantang menyerah, “tahan banting” untuk tetap berusaha karena mereka umumnya memandang bahwa usaha yang kini dilakukan telah memberikan peningkatan kesejahteraan dibandingkan sebelum mereka melakukan usaha kuliner kaki lima, yang ketiga untuk dapat bertahan dan berkembang usahanya, para pedagang kuliner kaki lima juga melakukan kreativitas dan inovasi misalkan seperti dalam meracik bumbu dan produknya. Para pedagang kuliner kaki lima juga selalu memperhatikan para konsumennya apabila ingin mengganti cita-rasanya, sehingga tidak ditinggalkan para pelanggan atau konsumennya.

Antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan memiliki perbedaan dan persamaan. Adapun persamaan yang dilakukan oleh peneliti dengan penelitian yang dilakukan oleh Ayu Herlina yaitu sama-sama meneliti tentang perilaku kewirausahaan. Persamaan yang lain yaitu pada jenis penelitiannya sama-sama menggunakan deskriptif kualitatif. Untuk perbedaannya yaitu pada komponen perilaku kewirausahaan dan objek penelitian, dimana pada penelitian terdahulu menggunakan komponen bersikap optimis, percaya diri dan berperilaku pantang menyerah, “tahan banting”, kreativitas dan inovasi. Sedangkan pada penelitian yang

akan dilakukan meliputi ketidaktergantungan/mandiri, berani menanggung resiko, kemauan untuk bekerja keras, serta pemikiran kreatif dan inovatif. Pada objek penelitian terdahulu meneliti pedagang kuliner, sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan meneliti tentang pemilik usaha mebel.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Hardian dan Ayu, peneliti terdorong untuk mengetahui bagaimanakah tentang perilaku wirausaha jika dilakukan di daerah desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember. Penelitian terdahulu merupakan acuan sebagai sumbangan pemikiran untuk mengetahui bagaimanakah perilaku kewirausahaan yang dilakukan oleh pengusaha mebel.

2.2 Landasan Teori Perilaku Kewirausahaan

2.2.1 Kewirausahaan

Menurut Joseph Schumpeter dalam Alma (2006:22) Entrepreneur atau wirausaha adalah orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku baru. Seorang wirausaha adalah orang yang melihat adanya peluang kemudian menciptakan sebuah organisasi untuk menciptakan, memanfaatkan peluang tersebut. Menurut Kasmir (2007:16) Wirausaha adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Sedangkan menurut Danuhadimedjo (1998:50) wirausaha merupakan suatu kreativitas, dan sikap tindak/perilaku manusia yang mampu mengkoordinir sumber alam, tenaga manusia dan peralatannya menjadi benda-benda jasa ekonomi. Jadi, wirausaha merupakan suatu pekerjaan yang dilakukan oleh seseorang secara professional untuk berani bersikap, berpikir dan bertindak secara mandiri, mencari nafkah dan berkarir dengan jalan berusaha diatas kemampuan sendiri.

Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa wirausaha adalah seseorang yang mengelola, mengorganisasikan, dan berani menanggung segala resiko untuk menciptakan peluang usaha dan usaha baru

2.2.2 Perilaku

Menurut kamus Purwadarminto, yang dinamakan dengan perilaku adalah tindakan seseorang yang didasarkan pada persepsi, konsep (berfikir), nilai-nilai yang diyakini serta lingkungan. Perilaku adalah respon individu terhadap suatu stimulus atau tindakan yang dapat diamati dan mempunyai frekuensi spesifik, durasi dan tujuan baik didasari maupun tidak. Perilaku merupakan kumpulan berbagai faktor yang saling berinteraksi. Sering tidak disadari bahwa interaksi tersebut sangat kompleks sehingga kadang-kadang kita tidak sempat memikirkan penyebab seseorang menerapkan perilaku tertentu, sebelum ia mampu mengubah perilaku tersebut.

Selanjutnya Suryana (2001:23) mengatakan perilaku secara umum membicarakan tentang aspek mental dan respon fisik yang ada di dalam jiwa seorang individu untuk bereaksi terhadap lingkungan fisiknya. Sehingga dengan adanya perilaku ini dapat membuat seseorang untuk menentukan langkah dan perbuatan seseorang. Munandar (2005:41) berpendapat bahwa perilaku berkaitan dengan motif dan mendasari tingkah laku seseorang. Sementara yang dimaksud perilaku adalah respon individu terhadap frekuensi fisik, durasi dan tujuan baik disadari maupun tidak. Perilaku merupakan kumpulan berbagai faktor yang saling berinteraksi. Sering tidak disadari bahwa interaksi tersebut sangat kompleks sehingga kadang-kadang kita tidak sempat memikirkan penyebab seseorang menerapkan perilaku tertentu (Nurhayati, 2000:27)

Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa perilaku adalah tindakan atau aktivitas dari seseorang yang didasarkan pada persepsi, konsep (berfikir), dan nilai-nilai yang diyakini, baik yang diamati langsung, maupun yang tidak dapat diamati oleh pihak luar. Dimana perilaku tersebut berkaitan erat dengan stimulus atau rangsangan dari luar. Hal ini menunjukkan bahwa suatu perilaku baru akan terwujud bila ada sesuatu yang diperlukan untuk menimbulkan tanggapan yang disebut rangsangan, dengan demikian maka suatu rangsangan tertentu akan menghasilkan perilaku tertentu pula.

2.2.3 Perilaku Kewirausahaan

Perilaku kewirausahaan merupakan gabungan dari dua konsep, yaitu perilaku (*behavior*) dan wirausaha (*entrepreneur*). Perilaku adalah suatu respons terhadap stimulus yang diterimanya (Waligito, 2002: 10). Sikap dan perilaku merupakan kesatuan sifat seseorang yang terbentuk karena kebiasaan sehari-hari (Suparyanto, 2012:24). Perilaku kewirausahaan dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Faktor-faktor itu adalah hak kepemilikan, kemampuan/ kompetensi, (*competency/ability*), dan insentif (*incentive*), sedangkan faktor eksternal meliputi lingkungan (*environment*). Dengan demikian sikap dan perilaku dapat dirubah oleh diri sendiri dan atau oleh adanya pengaruh lingkungan. Adanya pengaruh dari dalam diri sendiri dan dari luar lingkungan bergaul maka tumbuhlah sikap dan perilaku individu yang spesifik.

Perilaku wirausaha adalah suatu kecenderungan positif atau negatif terhadap kegiatan berwirausaha. Berwirausaha merupakan suatu pekerjaan atau karier yang yang harus bersifat fleksibel dan imajinatif, mampu merencanakan, mengambil resiko, keputusan, tindakan untuk mencapai tujuan. Purnomo (2005:40) berpendapat bahwa perilaku berwirausaha adalah gambaran kepribadian seseorang yang terlahir melalui gerakan fisik dan tanggapan pikiran seseorang (respon evaluatif) terhadap aspek wirausaha, utamanya bisnis.

Perilaku kewirausahaan pada dasarnya adalah mencerminkan tindakan yang mencakup kesadaran seseorang untuk menyukai atau tidak menyukai pada nilai-nilai atau aspek-aspek yang terkandung pada kewirausahaan. Perilaku kewirausahaan adalah suatu perilaku yang berisikan percaya diri sendiri, berorientasi pada tugas dan hasil, berani mengambil resiko, mempunyai kepemimpinan yang baik, menciptakan keorisinan dan selalu berorientasi pada masa mendatang (Alma 2006:53). Seorang wirawasta tidak pernah menunggu datangnya bantuan dari pihak lain walaupun saat mengalami kesulitan, mereka akan tetap berusaha dengan kemampuannya sendiri untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

Berdasarkan pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa perilaku kewirausahaan merupakan suatu tindakan/tingkah laku yang dilakukan seseorang untuk mendirikan suatu usaha sendiri guna mencapai tujuan yang diinginkan. Dimana perilaku kewirausahaan yang dimiliki oleh seseorang umumnya memiliki sifat yang berusaha untuk lebih maju dan mencapai suatu tujuan atas kemampuan dari dalam diri seseorang tersebut tanpa bergantung pada orang lain.

2.2.4 Ciri-Ciri Perilaku Wirausaha

Untuk menjadi seorang wirausaha, seseorang harus memiliki perilaku kemandirian dalam bekerja, selain itu juga harus memiliki suatu perilaku tanggung jawab serta kemauan untuk bekerja keras. Menurut Meredith (2000:5) menjelaskan bahwa ciri-ciri perilaku seorang wirausaha antara lain:

- a. Ketidaktergantungan
- b. Kemauan untuk bekerja keras
- c. Mempunyai motivasi tinggi
- d. Kemampuan mengambil resiko,
- e. Berorientasi pada masa depan.

Jika seseorang hendak menjadi wirausaha, mereka harus dapat menanamkan beberapa perilaku tersebut pada diri mereka sendiri. Hakekat usaha wirausaha adalah bersumber dari kekuatan diri sendiri, sudah tentu kemauan yang keras pada diri wiraswastawan untuk bekerja keras sangat menentukan, bahkan merupakan modal utama dalam mencapai keberhasilan usaha wirausaha yang dilakukannya. Menurut Soemanto (2002:57), seorang wirausaha yang berhasil mempunyai ciri-ciri perilaku sebagai berikut:

- a. Berkemauan untuk bekerja keras
- b. Berkeyakinan kuat atas kekuatan pribadi
- c. Kejujuran dan tanggung jawab
- d. Ketahanan fisik dan mental
- e. Ketekunan dan keuletan

f. Pemikiran konstruktif dan kreatif

Sedangkan menurut Marbun (dalam Alma, 2006:45) menyatakan bahwa untuk menjadi seorang wirausahawan, seseorang harus memiliki ciri – ciri sebagai berikut :

- a. Percaya diri;
- b. Berorientasi kepada tugas dan hasil;
- c. Pengambilan resiko;
- d. Kepemimpinan;
- e. Keorisinilan;
- f. Berorientasi kemasa depan.

Lebih lanjut Danuhadimedjo (1998:53) mengemukakan bahwa ciri-ciri dari sikap dan perilaku seorang wirausaha adalah sebagai berikut:

- a. Mempunyai keberanian untuk mengambil resiko
- b. Pemikiran yang kreatif dan inovatif
- c. Selalu mengutamakan efisiensi
- d. Kesiapan untuk bekerjasama
- e. Kerja keras
- f. Serta kejujuran
- g. Bertanggung jawab.

Penelitian ini tidak mengambil semua ciri-ciri wirausaha sebagaimana dipaparkan oleh banyak ahli, tetapi lebih fokus kepada empat ciri, yakni ketidaktergantungan (mandiri), berani menanggung resiko, bekerja keras serta kreatif dan inovatif. Alasan yang mendasari adalah karena tidak semua karakter wirausaha yang ada dimiliki oleh pengusaha mebel.

2.2.4.1 Ketidaktergantungan (Mandiri)

Seseorang yang akan terjun di bidang wirausaha, mereka perlu memiliki kemandirian yang kuat agar mereka bisa memiliki sifat yang ulet dan tidak bergantung pada orang lain. Seperti dikemukakan Hakim (1998:204), bahwa dalam wiraswasta, sifat kemandirian adalah keharusan. Tidak akan pernah lahir sosok

wiraswastawan unggul yang tahan uji, selama sifat kemandirian tidak dimilikinya. Sedangkan menurut Soemanto (2002:43) manusia wiraswasta tidak suka bergantung kepada pihak lain di alam sekitarnya, manusia wiraswasta tidak suka hanya menunggu uluran tangan dari pemerintah maupun pihak lainnya didalam masyarakat. Jadi dalam berwirausaha seseorang harus memiliki suatu perilaku mandiri usahanya dapat berhasil

Selama seorang berwirausaha dalam menjalankan usahanya selalu bersumber pada fasilitas yang diberikan pada orang lain, maka ia tidak akan pernah menjadi wiraswastawan yang sejati meskipun bergelimang kemewahan. Oleh karena itu, sifat kemandirian itu sangat penting dalam berwirausaha karena untuk menjadi seorang wirausaha yang kreatif dan tidak lagi memiliki atasan kecuali dirinya sendiri. Selanjutnya Hakim (1998:32) mengemukakan bahwa seorang wiraswasta tidak diperintah orang lain dan menjadi bos setidaknya bagi dirinya sendiri serta tidak akan pernah mengalami pemutusan hubungan kerja. Jadi dengan memiliki sifat kemandirian ini, seorang wirausaha tidak lagi bergantung pada orang lain dan dapat mengendalikan apa yang mereka lakukan.

Ketidaktergantungan (mandiri) merupakan suatu kemampuan dalam mengandalkan diri sendiri dan tidak bergantung pada orang lain. Mereka dapat menyelesaikan urusan-urusan tanpa menggantungkan pada orang lain dan nantinya mereka akan dapat mengembangkan ide-ide mereka yang baru. Adanya sifat kemandirian yang kuat, seseorang akan mudah untuk membuka usaha sendiri tanpa harus tergantung pada ada tidaknya lowongan kerja.

2.2.4.2 Berani Menanggung Resiko

Kehidupan seorang wirausaha memiliki kecenderungan untuk berspekulasi dan mempertaruhkan nasib serta keahliannya dalam menghadapi resiko. Resiko merupakan suatu tantangan bagi wirausahawan. Resiko pasti muncul ketika wiraswastawan aktif bergelut dalam dunia usaha. Oleh karenanya para wiraswastawan perlu mengetahui bahwa resiko adalah sebagai suatu gejala yang harus diwaspadai

dan diperhitungkan keberadaannya. Sebagaimana dinyatakan oleh Drucker (dalam Muhammad, 2003:142), bahwa seseorang wiraswasta ketika menetapkan suatu keputusan telah memahami secara sadar resiko yang bakal ia hadapi. Sebelum seorang wirausaha tersebut memberi suatu keputusan dalam pekerjaannya, mereka sudah memperkirakan resiko yang akan mereka hadapi.

Seseorang jika hendak menjadi seorang wirausaha, mereka harus bisa mempersiapkan segala sesuatu untuk menanggulangi resiko yang akan mereka hadapi. Hal ini dikerenakan dalam membuka suatu usaha sendiri pastilah terdapat resiko yang akan menghambat mereka dalam menjalankan usahanya, baik dalam bentuk waktu maupun dana. Menurut Kasmir (2007:27) bahwa berani mengambil resiko merupakan sifat yang harus dimiliki seorang pengusaha kapanpun dan dimanapun, baik dalam bentuk uang maupun waktu. Seorang wirausahawan harus berani dalam mengambil resiko, baik itu resiko tinggi ataupun rendah terutama yang berkaitan dengan uang.

Untuk dapat memperoleh keuntungan dan kesuksesan, seorang wirausaha harus dapat berspekulasi dan berani menanggung resiko. Hal ini disebabkan karena, semakin besar resiko yang mereka tanggung, maka keuntungan yang akan mereka peroleh juga akan semakin besar. Hal ini sesuai dengan pendapat Suryana (2006:34) bahwa Seorang wirausaha harus berani menghadapi resiko, semakin besar resiko yang dihadapinya, semakin besar pula kesempatan untuk meraih keuntungan. Jadi seorang wirausaha harus siap terhadap resiko yang akan mereka hadapi untuk memperoleh keuntungan yang mereka inginkan.

2.2.4.3 Kemauan Untuk Bekerja Keras

Setiap orang mempunyai tujuan dan kebutuhan tertentu dalam kehidupannya. Tujuan inilah yang memberikan motivasi atau dorongan pada diri seseorang untuk mencapainya. Semangat yang tinggi dan kemauan bekerja keras adalah modal yang perlu dimiliki seorang wirausaha. Menurut Soemanto (2002:29), apabila kita berkemauan maka jalan akan terbuka sehingga akan mencapai tujuan.

Adanya kemauan yang keras niscaya jalan terbentang lebar dihadapan kita. Kesuksesan hidup tidak datang dengan sendirinya, melainkan perlu adanya kerja keras. Oleh karena itu, untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan adanya suatu kekuatan dan kemauan yang besar untuk bekerja keras dari pelaku atau wiraswastawan tersebut.

Kemauan untuk bekerja keras merupakan suatu kemauan kuat untuk melakukan suatu tindakan secara bersungguh-sungguh untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Oleh sebab itu, adanya kemauan bekerja keras maka seseorang dapat meraih suatu hasil yang maksimal dari usaha wirausaha sehingga dapat mencapai tujuan yang telah ditentukan. Para wiraswastawan harus menyadari bahwa dengan adanya usaha keras, maka keberhasilan akan dicapai. Jadi, kemauan untuk bekerja keras merupakan suatu kunci untuk memperoleh kemajuan dan keberhasilan dalam usaha wirausaha.

Adanya kemauan untuk bekerja keras maka segala sesuatu pasti tidak akan ada kata sulit dan tidak ada masalah yang tidak dapat terselesaikan. Walaupun mereka mengalami suatu kesulitan, mereka akan berusaha sekuat tenaga untuk menyelesaikannya. Kasmir (2007:27) menjelaskan bahwa seorang pengusaha selalu memikirkan kemajuan usahanya, dan ide-ide baru selalu mendorongnya untuk bekerja keras merealisasikannya, sehingga seorang wirausaha harus terus memiliki kemauan untuk bekerja keras untuk terus memajukan usahanya. Sedangkan Menurut Meredith (2000:83) yaitu :

“Usaha wiraswasta agar mencapai keberhasilan maka memerlukan adanya kemauan untuk bekerja keras, tidak boleh cepat menyerah terhadap adanya kesulitan maupun hambatan-hambatan yang timbul dengan mencurahkan segala tenaga, kemampuan, keterampilan, keahlian, bakat terhadap usahanya dalam rangka mencapai keberhasilannya”.

Seorang wirausaha harus benar-benar menyadari bahwa dengan adanya kerja keras maka segala kesulitan yang mereka hadapi akan terselesaikan. Selain itu, dengan adanya kerja keras maka segala tujuan yang mereka inginkan dapat

terpenuhi. Untuk menjadi seorang wirausaha yang sukses, seseorang harus memiliki suatu keinginan dalam dirinya untuk bekerja keras.

2.2.4.4 Pemikiran Kreatif dan Inovatif

Sejalan dengan perkembangan zaman yang semakin maju dan ketatnya persaingan, seorang wirausaha dituntut untuk memiliki pemikiran yang kreatif dan inovatif dalam menjalankan usahanya, supaya usaha yang ia miliki dapat berhasil dan bersaing. Suryana (2006:42) menyatakan bahwa :

“Kreativitas adalah kemampuan menciptakan gagasan dan menemukan cara baru dalam melihat permasalahan dan peluang yang ada. Sedangkan inovasi adalah kemampuan mengaplikasikan solusi yang kreatif terhadap permasalahan dan peluang yang ada untuk lebih memakmurkan masyarakat”.

Seorang wirausaha tidak akan pernah puas dengan ide-idenya dan selalu berpikir kreatif dan inovatif untuk menciptakan maupun mengkombinasikan hal-hal yang baru yang sebelumnya belum pernah ada. Sesuai dengan pendapat Wirasasmita (dalam Suryana, 2006:42) bahwa wirausaha yang inovatif adalah orang yang kreatif dan yakin dengan adanya cara-cara baru yang lebih baik, dengan ciri-ciri :

- a. Tidak pernah puas dengan cara-cara yang dilakukan saat ini, meskipun cara tersebut cukup baik
- b. Selalu menuangkan imajinasi dalam pekerjaannya
- c. Selalu ingin tampil beda atau memanfaatkan perbedaan

Untuk menjalankan usaha yang ditekuni, seorang wirausaha harus selalu berpikir yang kreatif dan inovatif serta tidak cepat puas dengan hasil yang ada, supaya mendapatkan suatu peluang usaha yang dapat membuahkan hasil. Hal ini disebabkan karena rahasia dari seorang wirausaha agar dapat berhasil dalam menjalankan usahanya dan memecahkan segala masalah serta meraih peluang yang ada maka ia harus mengawali usahanya dengan menggunakan pemikiran yang kreatif dan inovatif. Misalnya, seorang wirausaha yang telah berhasil mendirikan suatu bengkel, mereka akan terus melakukan ide kreatif untuk terus memajukan usahanya,

selain memperbaiki mereka akan juga menjual benda-benda yang berkaitan dengan kendaraan bermotor.

Melakukan inovasi merupakan usaha kreatif untuk memperkecil kemungkinan terjadinya resiko, kemungkinan munculnya resiko itu dapat diperkecil. Menurut Meredith (2000:42) bahwa pengambilan resiko dan kreatifitas dua ciri penting pada wiraswastawan. Adanya usaha yang kreatif, maka wiraswastawan akan menjadi lebih sadar akan ide-ide yang lebih produktif. Selanjutnya jika bisa mengambil ide-ide yang baik, maka akan dapat mengembangkan usaha yang telah dirintis tersebut dengan baik.

Begitu halnya pada masyarakat di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember yang memiliki usaha mebel, mereka memiliki perilaku wirausaha yang cukup kuat. Dimana perilaku wirausaha tersebut sangatlah penting untuk kelancaran usaha yang telah mereka miliki tersebut. Adapun beberapa perilaku wirausaha para pemilik usaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember yaitu mandiri, berani menanggung resiko, kemauan untuk bekerja keras, serta pemikiran kreatif dan inovatif.

2.2.5 Mebel

Kata mebel dalam bahasa Inggris diterjemahkan menjadi furniture. Istilah “mebel” digunakan karena sifat Bergeraknya atau mobilitasnya sebagai barang lepas di dalam interior arsitektural. Kata mebel berasal dari bahasa Perancis yaitu meubel, atau bahasa Jerman yaitu mobil. Pengertian mebel secara umum adalah benda pakai yang dapat dipindahkan, berguna bagi kegiatan hidup manusia, mulai dari duduk, tidur, bekerja, makan, bermain dan sebagainya, yang memberi kenyamanan dan keindahan bagi pemakainya (Baryl, 1977 dalam Marizar, 2005:45).

Mebel atau furniture adalah perlengkapan rumah yang mencakup semua barang seperti kursi, meja, dan lemari. Mebel berasal dari kata movable, yang artinya bisa bergerak. Pada zaman dahulu meja kursi dan lemari relatif mudah digerakkan dari batu besar, tembok, dan atap. Sedangkan kata furniture berasal dari bahasa Prancis

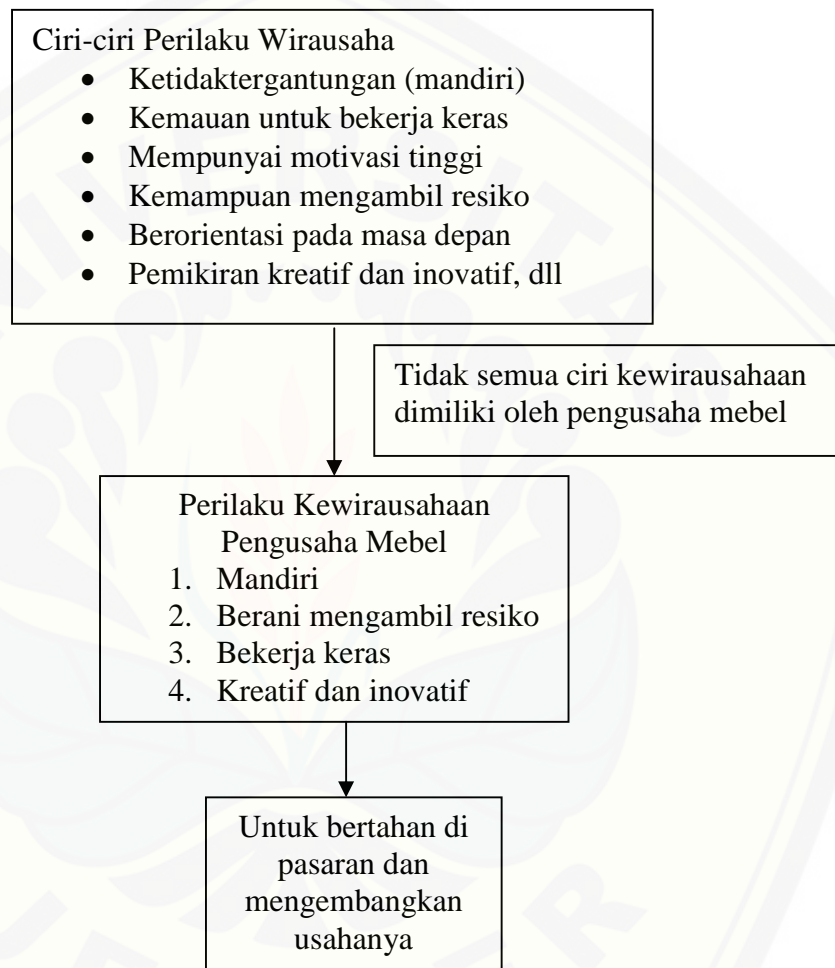
furniture(1520-30 Masehi). Furniture mempunyai asal kata furnir yang artinya furnishatau perabot rumah atau ruangan. Walaupun mebel dan furniture punya arti yang beda, tetapi yang ditunjuk sama yaitu meja, kursi, lemari, dan seterusnya. Dalam kata lain, mebel atau furnitur adalah semua benda yang ada di rumahdan digunakan oleh penghuninya untuk duduk, berbaring, ataupun menyimpan benda kecil seperti pakaianatau cangkir. Mebel terbuat dari kayu, papan, kulit, sekrup, dll. (http://elib.unikom.ac.id/files/disk1/589/jbptunikompp-gdl-dianmegawa-29425-9-unikom_d-i.pdf).

Mebel juga merupakan salah satu produk kayu olahan yang pertumbuhannya amat pesat dalam beberapa dekade terakhir ini adalah produk mebel. Berawal dari pekerjaan rumah tangga, produk mebel kini telah menjadi industri yang cukup besar dengan tingkat penyerapan tenaga kerja terdidik yang tidak sedikit. Produk jenis ini secara prinsip dibagi dalam dua kategori yaitu mebel untuk taman (garden) dan interior dalam rumah (Manullang,1991)

Berdasarkan pendapat tersebut dapat diketahui bahwa mebel merupakan perlengkapan rumah yang mencakup semua barang seperti kursi, meja, dan lemari. Mebel bukan hanya bermanfaat untuk kenyamanan dan kerapian rumah saja tetapi juga mengusung makna-makna sosial yang menegaskan status sosial. Mebel dapat terbuat dari kayu, bambu, logam, plastik dan lain sebagainya. Mebel sebagai produk artistik biasanya terbuat dari kayu pilihan dengan warna dan tekstur indah yang dikerjakan dengan penyelesaian akhir yang halus.

2.3 Kerangka Berpikir Penelitian

Berdasarkan hasil studi pustaka yang dilakukan oleh peneliti maka kerangka penelitian dalam penelitian ini dapat dirumuskan dalam bagan sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir Penelitian

Berdasarkan kerangka berpikir tersebut dapat diketahui bahwa perilaku kewirausahaan memiliki beberapa ciri yaitu ketidaktergantungan (mandiri), kemauan untuk bekerja keras, mempunyai motivasi tinggi, kemampuan mengambil resiko, berorientasi pada masa depan, pemikiran kreatif dan inovatif, dll. Akan tetapi tidak semua ciri-ciri perilaku kewirausahaan tersebut dimiliki oleh para wirausaha, begitu halnya pada penelitian ini, dimana perilaku kewirausahaan yang dimiliki oleh para

pengusaha yang memiliki usaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember meliputi mandiri, berani mengambil resiko, bekerja keras, dan kreatif dn inovatif. Beberapa perilaku kewirausahaan tersebut bertujuan untuk bertahan di pasaran dan mengembangkan usahanya.



BAB 3. METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan langkah penting dalam suatu penelitian. Kesalahan dalam metode penelitian yang digunakan mengakibatkan kesalahan dalam pengambilan data, analisis data serta pengambilan kesimpulan hasil penelitian. Dalam bab ini akan dibahas komponen-komponen metode penelitian yang akan digunakan sebagai acuan dalam penelitian ini. Komponen-komponen tersebut meliputi rancangan penelitian, daerah penelitian, penentuan subjek, informan utama, dan informan tambahan penelitian, definisi operasional, sumber data, metode pengumpulan data, dan analisis data.

3.1 Rancangan Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif yaitu penelitian yang mengumpulkan data, kemudian diolah menjadi informasi dari perilaku yang diamati. Penelitian deskriptif kualitatif yang dimaksud pada penelitian ini untuk mendeskripsikan perilaku kewirausahaan pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember. Hasil penelitian ini diuraikan secara deskriptif dan menggambarkan aspek-aspek dari perilaku kewirausahaan pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember.

3.2 Daerah Penelitian

Metode dalam penentuan lokasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive area*, yang artinya tempat penelitian telah dipilih dengan sengaja oleh peneliti dan sesuai dengan tujuan peneliti. Lokasi dalam penelitian ini yaitu di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember.

3.3 Penentuan Subjek dan Informan Utama Penelitian

Subjek penelitian adalah orang yang menjadi sumber informasi yang dapat memberikan data sesuai dengan masalah yang sedang diteliti. Penentuan subjek penelitian dalam penelitian dilakukan secara *purposive*. Adapun subjek dalam penelitian ini adalah pengusaha yang memiliki usaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember sebanyak 8 orang. Untuk informan utama dalam penelitian ini mengambil 4 orang dengan kriteria yaitu telah menjalankan usaha mebel lebih dari 5 tahun.

3.4 Definisi Konsep

Definisi konsep menggambarkan konsep yang akan diukur. Adapun konsep yang diteliti adalah sebagai berikut:

3.4.1 Perilaku Wirausaha

Perilaku wirausaha merupakan gambaran kepribadian masyarakat di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember yang terlahir melalui gerakan fisik dan tanggapan pikiran (*respon evaluatif*) terhadap aspek wirausaha, utamanya bisnis yang dimiliki yaitu usaha mebel. Masyarakat memiliki jiwa dan perilaku wirausaha selalu tidak puas dengan apa yang telah dicapainya. Selama hidupnya mereka akan selalu mencari peluang untuk meningkatkan usaha dan kehidupannya. Adapun ciri-ciri perilaku wirausaha dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Ketidaktergantungan (Mandiri)

Ketidaktergantungan (*mandiri*) dalam penelitian ini merupakan suatu kemampuan dan sikap dalam mengandalkan diri sendiri dan tidak bergantung pada orang lain yang dilakukan oleh para pengusaha yang memiliki usaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember. Para pengusaha yang memiliki usaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember dapat menyelesaikan urusan-urusan tanpa menggantungkan pada orang lain dan nantinya mereka akan dapat mengembangkan ide-ide mereka yang baru.

b. Berani Menanggung Resiko

Berani menanggung resiko dalam penelitian ini merupakan suatu sikap dan perilaku para pengusaha yang memiliki usaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember dalam memutuskan sesuatu dengan pasti dan tidak ragu-ragu, serta sudah memahami resiko yang akan terjadi dengan keputusan yang diambil tersebut berkaitan dengan usaha yang dimiliki tersebut. Seorang wirausaha yang berani mengambil resiko yang cukup besar, maka keuntungan yang akan diperoleh juga akan besar.

c. Kemauan untuk Bekerja Keras

Kemauan untuk bekerja keras dalam penelitian ini merupakan suatu sikap dan perilaku yang bersungguh-sungguh dalam menjalankan usaha yang dilakukan oleh para pengusaha yang memiliki usaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember. Adanya kemauan untuk bekerja keras maka segala sesuatu pasti tidak akan ada kata sulit dan tidak ada masalah yang tidak dapat terselesaikan. Walaupun para pengusaha yang memiliki usaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember mengalami suatu kesulitan, mereka akan berusaha sekuat tenaga untuk menyelesaikannya.

d. Pemikiran Kreatif dan Inovatif

pemikiran kreatif dan inovatif dalam penelitian ini merupakan suatu sikap dan perilaku yang dimiliki oleh para pengusaha yang memiliki usaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember dalam menjalankan usahanya, dengan cara menciptakan suatu produk mebel yang baru, serta meningkatkan kualitas produk mebel tersebut. Adanya pemikiran yang kreatif dan inovatif dalam membantu para pengusaha yang memiliki usaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember dalam memperlancar dan meningkatkan usaha mebel yang telah dimiliki tersebut.

3.5 Jenis Data dan Sumber Data

Pada penelitian ini peneliti menggunakan sumber data baik primer maupun sekunder.

a. Data Primer

Data primer yang dimaksud berupa informasi langsung dari sumber aslinya, yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara dengan subjek penelitian yang akan dijadikan data utama dalam penelitian ini.

b. Data Sekunder

Data sekunder yang dimaksud pada penelitian ini yaitu data berupa arsip-arsip maupun catatan pribadi, baik dalam bentuk gambar maupun tulisan yang dianggap relevan yang berfungsi untuk melengkapi informasi yang telah dikumpulkan melalui wawancara langsung.

3.6 Metode Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang valid dan akurat, peneliti menggunakan beberapa metode pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini di lapangan, adapun metode-metode tersebut adalah sebagai berikut:

3.6.1 Wawancara

Metode wawancara adalah suatu teknik pengumpulan data yang digunakan untuk mendapatkan informasi yang digali dari sumber data langsung melalui percakapan atau tanya jawab. Wawancara yang dilakukan oleh peneliti adalah secara mendalam terhadap pemilik usaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember. Wawancara mendalam (*indepth interview*) adalah tanya jawab yang terbuka untuk memperoleh informasi, data tentang maksud hati partisipan bagaimana menggambarkan dunia mereka dan bagaimana mereka menjelaskan atau menyatakan perasaannya tentang kejadian-kejadian penting dalam hidupnya.

Proses untuk mendapatkan informasi untuk kepentingan penelitian ini dengan cara berdialog, peneliti sebagai pewawancara dengan informan atau subjek yang memberikan sumber informasi. Wawancara yang dilakukan menggunakan wawancara tidak berstruktur, langsung dan terbuka guna untuk mendapatkan data mengenai perilaku kewirausahaan. Jadi, pedoman wawancara yang digunakan hanya

berupa garis besar permasalahan yang akan ditanyakan sehingga, akan memperoleh informasi yang lebih penting. Alat yang digunakan dalam kegiatan wawancara ini yaitu daftar wawancara dan alat bantu rekam serta kamera.

3.6.2 Observasi

Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode observasi atau pengamatan secara langsung terhadap objek yang diteliti untuk mendapatkan informasi yang relevan dan penting sebagai dasar analisis data yang diperlukan. Dalam penelitian ini peneliti melakukan observasi terjun langsung di lapangan sebagai langkah awal, peneliti akan meneliti tentang perilaku wirausaha pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember. Data yang ingin diperoleh melalui observasi ini adalah perilaku wirausaha masyarakat di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember dalam menjalankan usahanya.

3.6.3 Dokumen

Metode dokumen merupakan metode yang digunakan untuk mengumpulkan berkas-berkas yang dibutuhkan. Metode dokumentasi adalah suatu cara mengumpulkan data-data sekunder atau informasi mengenai variabel tertulis yang berupa dokumen, buku-buku, foto, artikel, dan lain sebagainya yang diperlukan dalam suatu penelitian. Data yang diperlukan dalam penelitian ini seperti profil desa dari Desa Suco, data tentang jumlah pengusaha mebel, dan juga data atau dokumen lainnya dari kantor Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember. Dalam dokumentasi ini peneliti juga mendokumentasikan data-data dari berbagai banyak sumber seperti buku-buku yang berkaitan dengan judul penelitian, jurnal ilmu sosial, internet serta pendataan yang terkait dan lain sebagainya.

3.7 Metode Analisis Data

Analisis data yang akan digunakan mengacu pada pendekatan metode analisis data kualitatif karena data yang dikumpulkan bersifat kualitatif. Data-data yang

diperoleh melalui berbagai metode pada penelitian ini, baik data dari hasil studi kepustakaan maupun data dari hasil penelitian langsung di lapangan akan dianalisis secara kualitatif sehingga dapat membentuk sebuah rangkaian cerita (deskriptif) yang menggambarkan dan mendeskripsikan perilaku wirausaha masyarakat di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember. Adapun tahapan-tahapan metode analisis data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

3.7.1 Reduksi Data

Reduksi data dilakukan dengan mengorganisasikan, menggolongkan, memilih hal-hal pokok, dan memberikan gambaran lebih fokus tentang hasil pengamatan yang sesuai dengan permasalahan penelitian yaitu perilaku wirausaha pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember. Hasil jawaban dari informan utama penelitian akan dijadikan satu dan yang berbeda akan disisihkan, kemudian diringkas dan dipilih untuk mengetahui kebenaran jawaban informan utama dan informan tambahan.

Pada tahap ini perlu adanya triangulasi, yaitu teknik pemeriksaan keabsahan data atau pengecekan data dengan cara membandingkan hasil data yang diperoleh dari berbagai metode yang digunakan untuk mengumpulkan data. Pada penelitian ini pemeriksaan keabsahan data dengan teknik triangulasi dilakukan dengan membandingkan data hasil observasi dan wawancara terhadap informan utama dan informan tambahan terkait dengan perilaku wirausaha masyarakat di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember.

3.7.2 Penyajian Data (*Display Data*)

Penyajian data atau *display* bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, dan sejenisnya. Setelah melalui tahap reduksi, penyajian data pada penelitian ini terkait dengan perilaku wirausaha pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember yang telah melalui tahap reduksi tersebut nantinya oleh peneliti akan dipaparkan (*display*) berupa uraian

bebas/deskripsi, diagram, atau tabel sehingga nantinya bisa memudahkan dalam memahami dan memungkinkan adanya penarikan kesimpulan serta pengambilan tindakan.

3.7.3 Pengambilan Kesimpulan atau Verifikasi

Menarik kesimpulan (*verification*) merupakan langkah terakhir dalam menganalisis data. Setelah melalui tahap-tahap diatas, selanjutnya peneliti menarik kesimpulan secara deskriptif mengenai perilaku wirausaha pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember. Penarikan kesimpulan pada penelitian ini dapat berupa deskripsi atau gambaran tentang perilaku wirausaha pengusaha di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember, sehingga penelitian menjadi jelas.

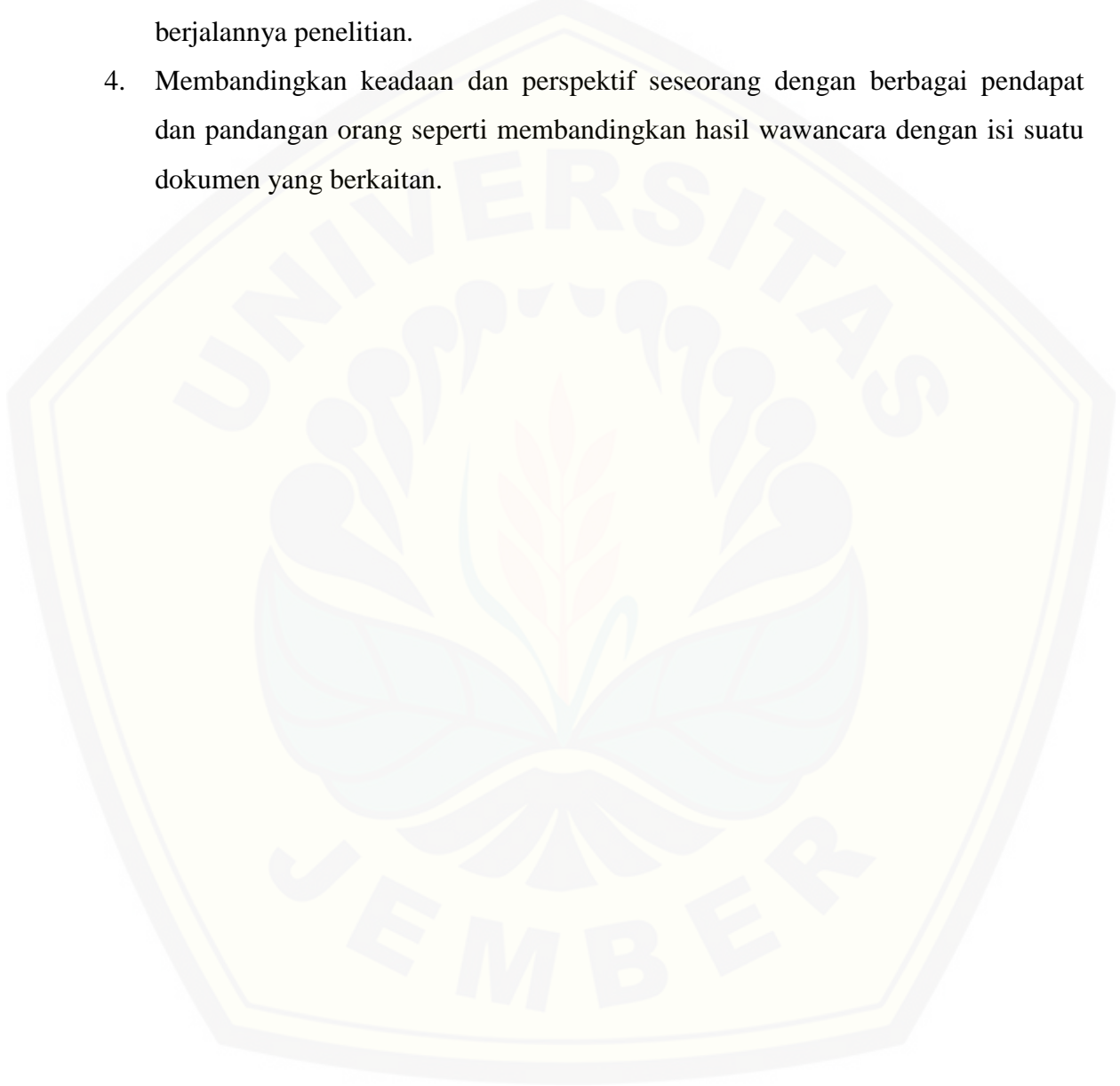
3.8 Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data

Untuk menguji kebenaran data dalam penelitian ini, maka peneliti menggunakan teknik triangulasi. Teknik triangulasi menurut Moleong (2001: 170) adalah pemeriksaan data dengan memanfaatkan sesuatu diluar data tersebut sebagai pembanding terhadap data yang diperoleh. Jadi, data yang diperoleh dari berbagai sumber informasi tentang perilaku wirausaha, mandiri, berani menanggung resiko, kemauan untuk bekerja keras, serta pemikiran kreatif dan inovatif, kemudian dicek dengan cara membandingkan antara informasi dari berbagai sumber yang berbeda.

Secara rinci penggunaan teknik triangulasi yang dilakukan yakni pengecekan data dengan cara:

1. Membandingkan data dari hasil pengamatan dengan data hasil wawancara, yakni membandingkan hasil observasi dengan hasil wawancara tidak berstruktur.
2. Membandingkan data berdasarkan apa yang dikatakan di depan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi, yaitu melibatkan fakta secara langsung dengan metode observasi.

3. Membandingkan data berdasarkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan cara yang dikatakannya sepanjang waktu yaitu membandingkan informasi yang didapat sebelum penelitian dan waktu berjalannya penelitian.
4. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang seperti membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.



BAB 5. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data, mengenai penelitian tentang perilaku kewirausahaan pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember dapat ditarik kesimpulan bahwa perilaku kewirausahaan pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember meliputi kemandirian, berani mengambil resiko, bekerja keras, dan pemikiran kreatif dan inovatif.

Perilaku kemandirian yang ditunjukkan oleh pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember meliputi sikap mandiri pemilik usaha mebel dalam mengatasi masalah dilakukan sendiri, dan upaya pemilik usaha mebel dalam memasarkan produk mebel yang juga dilakukan sendiri dengan dibantu oleh beberapa karyawan. Untuk perilaku berani menanggung resiko yang ditunjukkan oleh pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember meliputi upaya pemilik usaha mebel dalam melakukan pinjaman kredit guna menambah modal usaha, berupaya untuk tetap membeli bahan baku yang berkualitas walaupun dengan harga tinggi, bersedia mengganti barang yang rusak pada saat pengiriman barang, dan melakukan berbagai upaya seperti memberi potongan harga terhadap produk lama yang masih belum laku.

Perilaku bekerja keras yang ditunjukkan oleh pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember meliputi bekerja keras dalam hal menjalankan usaha mulai dalam pembelian bahan baku, proses produksi, sampai saat pemasaran pemilik mebel berupaya keras dalam melaksanakan hal tersebut. Bahkan pemilik usaha mebel melakukan berbagai promosi seperti pemasangan spanduk terhadap beberapa produk baru yang ada pada mebel tersebut. Dan untuk pemikiran kreatif dan inovatif yang dilakukan oleh pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember meliputi selalu memperbarui atau meng-*update*

model-model, menghasilkan beberapa macam produk yang banyak dan bervariasi, memperbarui tampilan atau model beberapa produk yang masih belum terjual, dan menerima pemesanan bentuk barang sesuai dengan keinginan konsumen

5.2 Saran

Selama melakukan pengamatan dan wawancara, umumnya para pengusaha mebel melakukan usahanya dengan pengelolaan yang sederhana, artinya tidak menggunakan pengelolaan yang berdasarkan manajemen modern seperti ada pembukuan yang canggih, pemasaran yang menggunakan prinsip modern atau pelayanan yang cukup maju.

Dengan memperhatikan perkembangan usaha mereka yang makin maju, diperlukan berbagai upaya agar usaha mebel ini dapat berkembang untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Berbagai pihak seperti pemerintah daerah Kabupaten Jember, Pemerintah Desa Suco dan lembaga lain dapat melakukan pendidikan manajemen usaha yang lebih baik, pelatihan-pelatihan pembukuan keuangan, pelatihan berwirausaha yang maju, penataan tempat agar lebih rapi dan teratur dan lainnya sehingga usaha mebel di Desa Suco dapat berkembang menjadi pusat mebel di Kabupaten Jember.

DAFTAR BACAAN**Buku**

- Alma, B. 2006. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Astamoen, M. 2005. *Entrepreneurship*. Bandung: Alfabet
- Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Jember. 2014
- Danuhadimedjo. 1998. *Kewiraswastaan dan Pembangunan*. Bandung: Alfabeta.
- Hakim, R. 1998. *Dengan Wiraswasta Menepis Krisis (Konsep Pembangunan Masyarakat Intrepeneur Indonesia)*. Jakarta : PT Elex Media Komputindo.
- Hartanto, F.M. 1993. *Modal Maya Pengungkit Keunggulan Perusahaan di dalam Era Informasi. Working Paper*. Studio Manajemen Teknik Industri.
- Kasmir. 2007. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Grafindo Persada.
- Manullang. 1991. *Manajemen Personalia*. Medan: Ghalia Indonesia
- Meredith, G. ed. Al. 2000. *Kewiraswastaan Teori dan Praktek*. Jakarta: PT. Pustaka Binawan Pressindo.
- Marizar, Eddy, S. 2005. *Designing Furniture*. Yogyakarta: Media Pressindo
- Moleong, L.J. 2001. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Rosdakarya.
- Muhammad, K. 2003. *Industrialisasi dan Wiraswasta Masyarakat Industri Belah Ketupat*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Munandar, U. 2005. *Perkembangan Kreativitas Anak Berbakat*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Nurhayati. 2000. *Kiat Sukses Berwirausaha: Strategi Baru Mengelola Usaha Kecil dan Menengah*. Jakarta: PT Grasindo.
- Purnomo, B.H. 2005. *Membangun Semangat Kewirausahaan*. Yogyakarta: Laks Bang Pressindo
- Soemanto, W. 2002. *Sekuncup Ide Operasional Pendidikan Wirasawasta*. Jakarta: Bumi Aksara.

Suryana. 2006. *Kewirausahaan, Pedoman Praktis : Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.

Walgito. 2002. *Pengantar Psikologi Umum*. Edisi 3. Yogyakarta: Adi.

Tidak Diterbitkan

Hardian (2011) dengan judul "*Analisis Karakteristik dan Perilaku Wirausaha Pedagang Martabak Manis Kaki Lima di Kota Bogor*". Fakultas Ekonomi Dan Manajemen: Institut Pertanian Bogor

Herlina, A. (2013) dengan judul penelitian "*Perilaku Kewirausahaan Pedagang Kuliner Di Daerah Kampus Universitas Jember Di Jalan Kalimantan Dan Jalan Jawa Kabupaten Jember*". Tidak Diterbitkan. Skripsi Fakultas Ilmu Pendidikan. Universitas Negeri Jember.

Internet

Suparyanto. 2012. Konsep Dukungan Keluarga. [http://konsep-dukungan - keluarga.blogspot.com](http://konsep-dukungan-keluarga.blogspot.com).
(diunduh pada tanggal 20 Oktober 2016)

(http://elib.unikom.ac.id/files/disk1/589/jbptunikompp-gdl-dianmegawa-29425-9-unikom_d-i.pdf).

Lampiran A.

MATRIK PENELITIAN

Judul	Rumusan Masalah	Konsep	Indikator	Subjek Penelitian	Sumber data	Tempat Penelitian	Metode Penelitian
Perilaku Kewirausahaan Pengusaha Mebel Di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember	Bagaimana Perilaku Kewirausahaan Pengusaha Mebel Di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember ?	Perilaku Kewirausahaan	- Kemandirian - Berani Menanggung Resiko - Bekerja Sama - Pemikiran Kreatif dan Inovatif	Pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember	a. Data primer: wawancara dan observasi langsung dengan subjek dan informan penelitian b. Data sekunder: Jenis produk yang dihasilkan pemilik usaha mebel	Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember	Jenis penelitian Deskripsi Kualitatif Metode pengumpulan data : a. Wawancara b. Observasi c. Dokumen Analisis data : Deskriptif Kualitatif. 1. Reduksi Dara 2. Penyajian Data/ <i>Dispaly Data</i> 3. Pengambilan kesimpulan atau verifikasi.



Lampiran B.**TUNTUNAN PENELITIAN****Tuntunan Wawancara**

No	Data Yang Diperoleh	Sumber Data
1.	Identitas subjek dan informan penelitian	- Pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember
2.	Perilaku Kewirausahaan	- Pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember
3.	Kemandirian	- Pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember
4.	Berani Menanggung Resiko	- Pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember
5.	Bekerja Keras	- Pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember
6.	Pemikiran Kreatif dan Inovatif	- Pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember

Tuntunan Observasi

No	Data yang Diperoleh	Sumber Data
1.	Kondisi Mebel dan produk pada mebel	- Mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember

Tuntunan Dokumen

No	Data yang Diperoleh	Sumber Data
1.	Profil Desa	- Di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember

Lampiran C. Panduan Wawancara**DAFTAR WAWANCARA**
(Informan Utama: Pemilik Usaha Mebel)**Identitas Informan Utama**

Nama :
Jenis Kelamin :
Usia :

Pertanyaan**A. Ketidaktergantungan (Mandiri)**

1. Bagaimanakan bapak mensikapi masalah yang bapak hadapi dalam usaha mebel ini? Apakah bapak berusaha menyelesaikan sendiri dulu tanpa menerima bantuan ataukah bapak langsung menerima bantuan dari keluarga (istri, anak, dan saudara)?
2. Apabila bapak mengalami permasalahan tentang modal, apa yang bapak lakukan untuk mengembangkan usaha mebel tersebut? Apakah bapak memutuskan untuk melakukan pinjaman dari pihak luar ataukah dengan modal uang ada dengan cara menjual perhiasan atau harta lainnya?
3. Ketika produk atau barang yang telah selesai di produksi, bagaimana cara anda memasarkan atau menjual barang tersebut? apakah anda memerlukan jasa seseorang atau anda menjualnya sendiri kepada konsumen?

B. Berani Menanggung Resiko

4. Dalam menjalankan usaha dibidang mebel ini, banyak tawaran modal baik dari lembaga keuangan dan non keuangan. Bagaimanakan cara bapak menambah modal? Apakah mengambil pinjaman dari pihak lain dengan bunga yang tinggi

ataukah mencari pinjaman atau menunggu kredit rendah dengan bunga yang dengan proses yang lama?

5. Ketika harga bahan baku (kayu) mahal, bagaimana cara bapak memperoleh bahan baku tersebut? Apakah membeli kayu yang mahal dengan cara memodifikasi atau menunggu harga kayu murah?
6. Ketika barang yang telah dibeli oleh konsumen berada dalam perjalanan, apa yang bapak lakukan jika dalam pengiriman tersebut terjadi kerusakan atau kecacatan? Apakah bapak menerima untuk pengembalian barang dan memperbaiki secara penuh (tanpa harga tambahan), menerima pengembalian dan memperbaiki dengan harga tambahan ataukah tidak menerima pengembalian barang?
7. Apabila produk-produk baru yang anda produksi telah selesai tetapi ada produk lama yang masih belum terjual, apa yang anda lakukan dengan produk lama yang belum terjual tersebut?

C. Bekerja Keras

8. Dalam menjalankan usaha mebel, anda pasti memiliki target untuk masa yang akan datang. Bagaimana cara anda untuk mencarapai target tersebut? Apakah dengan membuka perluasan atau membuka cabang ataukah dengan cara yang lain?
9. Ketika barang telah selesai diproduksi, bagaimakah cara bapak untuk menjualnya? Apakah bapak melakukan promosi dengan menyebarkan memasang iklan ataukah menunggu konsumen datang untuk membeli barang?
10. Ketika konsumen telah memesan barang dan anda telah menyetujui atau sanggup untuk membuat barang sesuai dengan pesanan dan tepat waktu, namun dalam proses pembuatan anda mengalami masalah, bagaimanakah bapak menyelesaikan pesanan tersebut? Apakah bapak tetap memproduksi pesanan ataukah menyelesaikan masalah terlebih dahulu?

D. Kreatif dan Inovatif

11. Apakah bapak selalu memperbarui model-model mebel bapak?
12. Bagaimana jika ada model lama yang belum terjual?



Lampiran D.1 Transkrip Wawancara**TRANSKRIP WAWANCARA
(Informan Utama: Pemilik Usaha Mebel)****Identitas Informan Utama**

Nama : Sofyan Hidayat
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Usia : 54 Tahun

Pertanyaan

Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakuka oleh peneliti dengan salah satu pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember yang menjadi informan inti dalam penelitian ini.

Peneliti : Selamat siang bapak..... maaf mengganggu waktunya

Informan Inti : Siang juga mbak,,,,, iya,..... ada yang bisa saya bantu?

Peneliti : Iya bapak, saya ingin menanyakan kepada bapak mengenai perilaku kewirasusahaan bapak dalam menjalankan usaha mebel tersebut.

Informan Inti : Iya mbak,....

Peneliti : Bagaimanakan bapak mensikapi masalah yang bapak hadapi dalam usaha mebel ini? Apakah bapak berusaha menyelesaikan sendiri dulu tanpa menerima bantuan ataukan bapak langsung menerima bantuan dari keluarga (istri, anak, dan saudara)?

Informan Inti : *Dalam menjalankan mebel yang sudah saya dirikan selama 15 tahun tersebut secara mandiri mbak. Saya berupaya menjalankan sendiri dan hanya dibantu oleh istri. Bahkan untuk mencari bahan baku maupun desain saya lakukan sendiri mbak. Ketika terjadi masalah saya juga berupaya menyelesaikannya sendiri, walaupun saya juga*

pernah bekerja sama dengan mebel dari kota lain (Untuk meningkatkan kuantitas produk), tetapi dalam menjalankannya saya berupaya secara mandiri. Bahkan untuk pemasarannya pun saya lakukan sendiri mbak yang dibantu oleh salah satu karyawan

Peneliti : Apabila bapak mengalami permasalahan tentang modal, apa yang bapak lakukan untuk mengembangkan usaha mebel tersebut? Apakah bapak memutuskan untuk melakukan pinjaman dari pihak luar ataukah dengan modal uang yang ada dengan cara menjual perhiasan atau harta lainnya?

Informan Inti : Saya memang mengalami permasalahan berkaitan dengan modal mbak, yang saya lakukan untuk terus mengembangkan usaha, saya mengambil uang yang ada yaitu uang tabungan saya mbak. Saya menggunakan uang tabungan saya kalau permasalahan modal ini tidak terlalu besar. Tapi kalau besar saya melakukan pinjaman ke Bank mbak.

Peneliti : Ketika produk atau barang yang telah selesai di produksi, bagaimana cara anda memasarkan atau menjual barang tersebut? apakah anda memerlukan jasa seseorang atau anda menjualnya sendiri kepada konsumen?

Informan Inti : Tidak mbak, saya tidak menggunakan jasa seseorang untuk memasarkan barang saya. Selama ini saya masih sanggup melakukan sendiri karena sudah banyak orang – orang yang tahu kalau saya menjalankan usaha mebel.

Peneliti : Dalam menjalankan usaha dibidang mebel ini, banyak tawaran modal baik dari lembaga keuangan dan non keuangan. Bagaimanakan cara bapak menambah modal? Apakah mengambil pinjaman dari pihak lain dengan bunga yang tinggi ataukah mencari pinjaman atau menunggu kredit rendah dengan bunga yang dengan proses yang lama?

Informan Inti : *Dalam menjalankan usaha mebel yang saya miliki tersebut saya harus berani dalam mengambil resiko mbak guna meningkatkan usaha yang saya miliki tersebut. Seperti saya harus berani mengambil pinjaman kredit guna menambah modal usaha yang saya miliki, dan juga saya harus tetap menyediakan bahan baku yang berkualitas walaupun dengan harga yang mahal mbak. Hal ini dikarenakan saya harus dapat memberikan produk furniture yang memiliki kualitas maksimal kepada konsumen*

Peneliti : Ketika harga bahan baku (kayu) mahal, bagaimana cara bapak memperoleh bahan baku tersebut? Apakah membeli kayu yang mahal dengan cara memodifikasi atau menunggu harga kayu murah?

Informan Inti : kalau harga kayu mahal Saya tetap membeli mbak, karena saya ingin memberikan produk yang terbaik kepada konsumen mbak. Terus saya tidak melakukan modifikasi kayu mbak, misalnya dalam membuat lemari saya menggunakan kayu jati penuh mbak tidak di campur dengan kayu lainnya mbak, karena ini mempengaruhi kualitas barang mbak.

Peneliti : Ketika barang yang telah dibeli oleh konsumen berada dalam perjalanan, apa yang bapak lakukan jika dalam pengiriman tersebut terjadi kerusakan atau kecacatan? Apakah bapak menerima untuk pengembalian barang dan memperbaiki secara penuh (tanpa harga tambahan), menerima pengembalian dan memperbaiki dengan harga tambahan atautkah tidak menerima pengembalian barang?

Informan Inti : gini mbak, ketika barang dalam pengiriman atau perjalanan menuju konsumen tapi di tengah perjalanan ada kerusakan saya siap mengganti mbak tetapi tergantung tingkat kerusakannya mbak. Kalau kerusakannya kecil saya hanya memperbaiki bagian yang rusak saja mbak, tapi kalau kerusakannya parah saya mengganti dengan barang yang baru sesuai dengan perjanjian.

Peneliti : Apabila produk-produk baru yang anda produksi telah selesai tetapi ada produk lama yang masih belum terjual, apa yang anda lakukan dengan produk lama yang belum terjual tersebut?

Informan Inti : kalau ada barang lama yang belum terjual mbak, saya biasanya akan memberikan potongan harga pada produk itu mbak.

Peneliti : Dalam menjalankan usaha mebel, anda pasti memiliki target untuk masa yang akan datang. Bagaimana cara anda untuk mencarapai target tersebut? Apakah dengan membuka perluasan atau membuka cabang ataukah dengan cara yang lain?

Informan Inti : *Dalam menjalankan usaha yang saya miliki tersebut saya lakukan secara maksimal mbak. Saya berupaya menjual produk dengan kualitas yang terbaik, bahkan ketika ada bahan baku yang habis dan sulit untuk memperolehnya saya akan pergi ke luar kota mbak untuk memperoleh bahan baku yang berkualitas. Dan saya juga berupaya keras untuk dapat menyediakan berbagai produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen. Dengan menghasilkan produk yang berkualitas terbaik mbak, sehingga konsumen akan selalu percaya dengan produk pada mebel saya. Untuk perluasan maupun membuka cabang sebenarnya ingin mbak, akan tetapi menurut saya usaha yang saya jalankan sekarang sudah cukup besar mbak.*

Peneliti : Ketika barang telah selesai diproduksi, bagaimakah cara bapak untuk menjualnya? Apakah bapak melakukan promosi dengan menyebarkan memasang iklan ataukah menunggu konsumen datang untuk membeli barang?

Informan Inti : barang yang sudah selesai di produksi biasanya saya melakukan promosi mbak, seperti pemasangan spanduk di sekitar mebel saya.

Peneliti : Ketika konsumen telah memesan barang dan anda telah menyetujui atau sanggup untuk membuat barang sesuai dengan pesanan dan tepat waktu, namun dalam proses pembuatan anda mengalami masalah,

bagaimanakah bapak menyelesaikan pesanan tersebut? Apakah bapak tetap memproduksi pesanan ataupun menyelesaikan masalah terlebih dahulu?

Informan Inti : Saya akan mendahulukan pesanan konsumen mbak, karena yang paling utama adalah kepuasan konsumen mbak.

Peneliti : Apakah bapak selalu memperbarui model-model mebel bapak?

Informan inti : iya mbak, saya selalu memperbarui model-model mebel yang saya buat. Karena itu penting untuk menarik konsumen mbak. Biasanya saya mencari model-model lewat internet mbak. *Untuk dapat terus meningkatkan usaha yang saya miliki serta untuk dapat menghadapi persaingan dengan mebel lain, maka saya melakukan beberapa upaya mbak, salah satunya yaitu dengan melakukan beberapa kreatifitas dan inovasi dalam produk yang saya hasilkan. Dalam hal ini selain saya membuat bentuk yang menjadi lebih menarik, seperti menambahkan beberapa ukiran pada almari yang berbagai dari kayu, saya juga membuat furniture yang berbahan dasar rotan mbak. Hal ini saya lakukan untuk dapat menarik minat konsumen agar membeli kesini*

Peneliti : Bagaimana jika ada model lama yang belum terjual?

Informan inti : jika ada model yang belum terjual mbak saya menambahkan variasi di barang itu mbak, disini ada lemari model lama yg belum terjual mbak terus saya menambahkan hiasan sedikit di lemari itu biar penampilannya baru lagi mbak. Karna orang – orang tahu mbak mana model baru dan mana model lama..

Peneliti : Terima kasih atas waktu dan informasinya bapak....

Informan Inti : Sama-sama mbak.....

Lampiran D.2 Transkrip Wawancara**TRANSKRIP WAWANCARA
(Informan Utama: Pemilik Usaha Mebel)****Identitas Informan Utama**

Nama : Ahmad Hadi
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Usia : 49 Tahun

Pertanyaan

Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakuka oleh peneliti dengan salah satu pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember yang menjadi informan inti dalam penelitian ini.

Peneliti : Selamat siang bapak..... maaf mengganggu waktunya

Informan Inti : Siang juga mbak,,,,, iya,..... ada yang bisa saya bantu?

Peneliti : Iya bapak, saya ingin menanyakan kepada bapak mengenai perilaku kewirasusahaan bapak dalam menjalankan usaha mebel tersebut.

Informan Inti : Iya mbak,....

Peneliti : Bagaimanakan bapak mensikapi masalah yang bapak hadapi dalam usaha mebel ini? Apakah bapak berusaha menyelesaikan sendiri dulu tanpa menerima bantuan ataukan bapak langsung menerima bantuan dari keluarga (istri, anak, dan saudara)?

Informan Inti : *Saya selalu berupaya sendiri dalam menjalankan usaha mebel yang saya miliki tersebut mbak. Bahkan untuk modalpun saya berupaya sendiri yaitu dengan melakukan pinjaman pada bank, dan keseluruhannya saya yang menanggung cicilan pinjamannya. Ketika terjadi permasalahan seperti sulitnya bahan baku, saya akan pergi*

keluar kota untuk mendapatkan bahan baku tersebut mbak. Ataupun ketika sepi konsumen, saya akan berupaya untuk dapat menarik minat konsumen seperti dengan memberikan potongan harga. Cara saya dalam menyikapi masalah yang terjadi dalam berkaitan dengan usaha mebel yang saya lakukan yaitu terlebih dahulu saya berupaya sendiri mbak, akan tetapi jika permasalahan yang saya hadapi sangat berat, saya dibantu oleh istri maupun saudara mbak.

Peneliti : Apabila bapak mengalami permasalahan tentang modal, apa yang bapak lakukan untuk mengembangkan usaha mebel tersebut? Apakah bapak memutuskan untuk melakukan pinjaman dari pihak luar ataukah dengan modal uang ada dengan cara menjual perhiasan atau harta lainnya?

Informan Inti : Saya memang mengalami permasalahan berkaitan dengan modal mbak, akan tetapi beberapa upaya yang saya lakukan yaitu dengan melakukan pinjaman kredit pada bank-bank konvensional mbak, dan juga dibantu oleh perhiasan istri saya mbak

Peneliti : Ketika produk atau barang yang telah selesai di produksi, bagaimana cara anda memasarkan atau menjual barang tersebut? apakah anda memerlukan jasa seseorang atau anda menjualnya sendiri kepada konsumen?

Informan Inti : Tidak mbak, selama ini saya masih sanggup melakukan sendiri walaupun terkadang dibantu oleh karyawan.

Peneliti : Dalam menjalankan usaha dibidang mebel ini, banyak tawaran modal baik dari lembaga keuangan dan non keuangan. Bagaimanakan cara bapak menambah modal? Apakah mengambil pinjaman dari pihak lain dengan bunga yang tinggi ataukah mencari pinjaman atau menunggu kredit rendah dengan bunga yang dengan proses yang lama?

Informan Inti : Iya mbak, justru saya bisa mendirikan mebel ini awalnya dari melakukan kredit mbak.

Peneliti : Ketika harga bahan baku (kayu) mahal, bagaimana cara bapak memperoleh bahan baku tersebut? Apakah membeli kayu yang mahal dengan cara memodifikasi atau menunggu harga kayu murah?

Informan Inti : Saya tetap membeli walaupun harganya tinggi mbak, karena saya ingin memberikan produk yang terbaik kepada konsumen mbak. Akan tetapi terkadang saya juga melakukan modifikasi bahan baku tersebut mbak.

Peneliti : Ketika barang yang telah dibeli oleh konsumen berada dalam perjalanan, apa yang bapak lakukan jika dalam pengiriman tersebut terjadi kerusakan atau kecacatan? Apakah bapak menerima untuk pengembalian barang dan memperbaiki secara penuh (tanpa harga tambahan), menerima pengembalian dan memperbaiki dengan harga tambahan atukah tidak menerima pengembalian barang?

Informan Inti : Mengganti sepenuhnya mbak. *Usaha sendiri seperti mebel ini memang penuh dengan resiko mbak, seperti ketika melakukan pengiriman barang dan terjadi kerusakan, saya selaku pihak mebel harus bersedia untuk menggantinya, selain itu saya juga harus dapat melakukan pinjaman kredit untuk terus dapat meningkatkan usaha yang saya miliki tersebut mbak.*

Peneliti : Apabila produk-produk baru yang anda produksi telah selesai tetapi ada produk lama yang masih belum terjual, apa yang anda lakukan dengan produk lama yang belum terjual tersebut?

Informan Inti : Biasanya saya akan memberikan potongan harga pada produk lama yang belum terjual tersebut. Dan terkadang memberikan bonus berupa barang kepada konsumen yang melakukan pembelian dalam jumlah besar

Peneliti : Dalam menjalankan usaha mebel, anda pasti memiliki target untuk masa yang akan datang. Bagaimana cara anda untuk mencarapai target

tersebut? Apakah dengan membuka perluasan atau membuka cabang ataukah dengan cara yang lain?

Informan Inti : Dengan menghasilkan produk yang berkualitas terbaik mbak, sehingga konsumen akan selalu percaya dengan produk pada mebel saya. Untuk perluasan maupun membuka cabang sebenarnya ingin mbak, akan tetapi modal masih belum cukup mbak.

Peneliti : Ketika barang telah selesai diproduksi, bagaimakah cara bapak untuk menjualnya? Apakah bapak melakukan promosi dengan menyebarkan memasang iklan ataukah menunggu konsumen datang untuk membeli barang?

Informan Inti : Biasanya saya melakukan promosi mbak, seperti pemasangan spanduk di sekitar mebel saya. *Saya selalu berupaya keras dalam menjalankan usaha mebel yang saya miliki ini mbak. Saya harus berpikir secara cepat setiap hari dalam menghasilkan beberapa produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Hal ini dikarenakan suatu usaha dapat berjalan dengan lancar jika dilakukan secara sungguh-sungguh dan penuh kerja keras. Ketika mengalami beberapa permasalahan seperti kendala bahan baku maupun sepi konsumen, saya akan melakukan berbagai upaya mbak, saya akan pergi ke berbagai lokasi yang kemungkinan terdapat bahan baku yang saya butuhkan, sedangkan untuk masalah sepi konsumen tersebut saya harus dapat melihat faktor apa yang menyebabkan sepi konsumen tersebut mbak.*

Peneliti : Ketika konsumen telah memesan barang dan anda telah menyetujui atau sanggup untuk membuat barang sesuai dengan pesanan dan tepat waktu, namun dalam proses pembuatan anda mengalami masalah, bagaimanakah bapak menyelesaikan pesanan tersebut? Apakah bapak tetap memproduksi pesanan ataukah menyelesaikan masalah terlebih dahulu?

Informan Inti : Saya akan mendahulukan pesanan konsumen mbak, karena yang paling utama adalah kepuasan konsumen mbak.

Peneliti : Apakah bapak selalu memperbarui model-model mebel bapak?

Informan inti : iya mbak, saya selalu memperbarui model-model mebel yang saya buat. Biasanya saya mencari model-model lewat internet mbak. *Saya melakukan berbagai upaya untuk dapat terus menarik minat konsumen mbak, salah satunya yaitu dengan membuat beberapa produk furniture yang unik, seperti bentuk almari yang didesain dengan memberikan beberapa pola dan warna, dan saya juga mebuat tempat duduk untuk anak usia kurang dari 3 tahun yang aman, serta beberapa furniture khusus anak-anak*

Peneliti : Bagaimana jika ada model lama yang belum terjual?

Informan inti : Dalam menjalankan mebel yang sudah saya dirikan selama 15 tahun tersebut secara mandiri mbak. Saya berupaya menjalankan sendiri dan hanya dibantu oleh istri. Bahkan untuk mencari bahan baku maupun desain saya lakukan sendiri mbak. Ketika terjadi masalah saya juga berupaya menyelesaikannya sendiri, walaupun saya juga pernah bekerja sama dengan mebel dari kota lain (Untuk meningkatkan kuantitas produk), tetapi dalam menjalankannya saya berupaya secara mandiri. Bahkan untuk pemasarannyapun saya lakukan sendiri mbak yang dibantu oleh salah satu karyawan

Peneliti : Terima kasih atas waktu dan informasinya bapak....

Informan Inti : Sama-sama mbak.....

Lampiran D.3 Transkrip Wawancara**TRANSKRIP WAWANCARA**
(Informan Utama: Pemilik Usaha Mebel)**Identitas Informan Utama**

Nama : Wahyu Prasetyo
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Usia : 50 Tahun

Pertanyaan

Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakuka oleh peneliti dengan salah satu pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember yang menjadi informan inti dalam penelitian ini.

Peneliti : Selamat siang bapak..... maaf mengganggu waktunya

Informan Inti : Siang juga mbak,,,,, iya,..... ada yang bisa saya bantu?

Peneliti : Iya bapak, saya ingin menanyakan kepada bapak mengenai perilaku kewirasusahaan bapak dalam menjalankan usaha mebel tersebut.

Informan Inti : Iya mbak,....

Peneliti : Bagaimanakan bapak mensikapi masalah yang bapak hadapi dalam usaha mebel ini? Apakah bapak berusaha menyelesaikan sendiri dulu tanpa menerima bantuan ataukan bapak langsung menerima bantuan dari keluarga (istri, anak, dan saudara)?

Informan Inti : Cara saya dalam menyikapi masalah yang terjadi dalam berkaitan dengan usaha mebel yang saya lakukan ini saya berupaya sendiri mbak, akan tetapi terkadang dibantu oleh istri maupun saudara mbak.

Peneliti : Apabila bapak mengalami permasalahan tentang modal, apa yang bapak lakukan untuk mengembangkan usaha mebel terseut? Apakah bapak

memutuskan untuk melakukan pinjaman dari pihak luar atautkah dengan modal uang ada dengan cara menjual perhiasan atau harta lainnya?

Informan Inti : Saya memang mengalami permasalahan berkaitan dengan modal mbak, akan tetapi beberapa upaya yang saya lakukan yaitu dengan melakukan pinjaman kredit pada bank-bank konvensional mbak.

Peneliti : Ketika produk atau barang yang telah selesai di produksi, bagaimana cara anda memasarkan atau menjual barang tersebut? apakah anda memerlukan jasa seseorang atau anda menjualnya sendiri kepada konsumen?

Informan Inti : Tidak mbak, selama ini saya masih sanggup melakukan sendiri walaupun terkadang dibantu oleh karyawan.

Peneliti : Dalam menjalankan usaha dibidang mebel ini, banyak tawaran modal baik dari lembaga keuangan dan non keuangan. Bagaimanakan cara bapak menambah modal? Apakah mengambil pinjaman dari pihak lain dengan bunga yang tinggi atautkah mencari pinjaman atau menunggu kredit rendah dengan bunga yang dengan proses yang lama?

Informan Inti : Iya mbak, justru saya bisa mendirikan mebel ini awalnya dari melakukan kredit mbak.

Peneliti : Ketika harga bahan baku (kayu) mahal, bagaimana cara bapak memperoleh bahan baku tersebut? Apakah membeli kayu yang mahal dengan cara memodifikasi atau menunggu harga kayu murah?

Informan Inti : Saya tetap membeli walaupun harganya tinggi mbak, karena saya ingin memberikan produk yang terbaik kepada konsumen mbak. Akan tetapi terkadang saya juga melakukan modifikasi bahan baku tersebut mbak.

Peneliti : Ketika barang yang telah dibeli oleh konsumen berada dalam perjalanan, apa yang bapak lakukan jika dalam pengiriman tersebut terjadi kerusakan atau kecacatan? Apakah bapak menerima untuk

pengembalian barang dan memperbaiki secara penuh (tanpa harga tambahan), menerima pengembalian dan memperbaiki dengan harga tambahan ataukah tidak menerima pengembalian barang?

Informan Inti : Mengganti sepenuhnya mbak

Peneliti : Apabila produk-produk baru yang anda produksi telah selesai tetapi ada produk lama yang masih belum terjual, apa yang anda lakukan dengan produk lama yang belum terjual tersebut?

Informan Inti : Biasanya saya akan memberikan potongan harga pada produk lama yang belum terjual tersebut.

Peneliti : Dalam menjalankan usaha mebel, anda pasti memiliki target untuk masa yang akan datang. Bagaimana cara anda untuk mencarapai target tersebut? Apakah dengan membuka perluasan atau membuka cabang ataukah dengan cara yang lain?

Informan Inti : Dengan menghasilkan produk yang berkualitas terbaik mbak, sehingga konsumen akan selalu percaya dengan produk pada mebel saya. Untuk perluasan maupun membuka cabang sebenarnya ingin mbak, akan tetapi modal masih belum cukup mbak.

Peneliti : Ketika barang telah selesai diproduksi, bagaimakah cara bapak untuk menjualnya? Apakah bapak melakukan promosi dengan menyebarkan memasang iklan ataukah menunggu konsumen datang untuk membeli barang?

Informan Inti : Biasanya saya melakukan promosi mbak, seperti pemasangan spanduk di sekitar mebel saya. Dan juga membuat brosur mbak.

Peneliti : Ketika konsumen telah memesan barang dan anda telah menyetujui atau sanggup untuk membuat barang sesuai dengan pesanan dan tepat waktu, namun dalam proses pembuatan anda mengalami masalah, bagaimanakah bapak menyelesaikan pesanan tersebut? Apakah bapak tetap memproduksi pesanan ataukah menyelesaikan masalah terlebih dahulu?

Informan Inti : Saya akan mendahulukan pesanan konsumen mbak, karena yang paling utama adalah kepuasan konsumen mbak.

Peneliti : Apakah bapak selalu memperbarui model-model mebel bapak?

Informan inti : saya melakukan beberapa kreatifitas dan inovasi terhadap produk furniture yang saya hasilkan mbak, yaitu saya menciptakan meja dari akar pohon yang besar mbak, seperti jati dan mahoni, dan itu banyak sekali masyarakat yang tertarik mbak

Peneliti : Bagaimana jika ada model lama yang belum terjual?

Informan inti : Jika ada produk model lama yang belum terjual saya warna atau cat ulang produk itu mbak biar terlihat menarik.

Peneliti : Terima kasih atas waktu dan informasinya bapak....

Informan Inti : Sama-sama mbak.....

Lampiran D.4 Transkrip Wawancara**TRANSKRIP WAWANCARA
(Informan Utama: Pemilik Usaha Mebel)****Identitas Informan Utama**

Nama : Krisandi Adi M.
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Usia : 47 Tahun

Pertanyaan

Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakuka oleh peneliti dengan salah satu pengusaha mebel di Desa Suco Kecamatan Mumbulsari Kabupaten Jember yang menjadi informan inti dalam penelitian ini.

Peneliti : Selamat siang bapak..... maaf mengganggu waktunya

Informan Inti : Siang juga mbak,,,,, iya,..... ada yang bisa saya bantu?

Peneliti : Iya bapak, saya ingin menanyakan kepada bapak mengenai perilaku kewirasusahaan bapak dalam menjalankan usaha mebel tersebut.

Informan Inti : Iya mbak,....

Peneliti : Bagaimanakan bapak mensikapi masalah yang bapak hadapi dalam usaha mebel ini? Apakah bapak berusaha menyelesaikan sendiri dulu tanpa menerima bantuan ataukan bapak langsung menerima bantuan dari keluarga (istri, anak, dan saudara)?

Informan Inti : Cara saya dalam menyikapi masalah yang terjadi dalam berkaitan dengan usaha mebel yaitu saya berupaya untuk menyelesaikan sendiri mbak, akan tetapi jika upaya tersebut masih belum terselesaikan, maka saya dibantu oleh istri maupun saudara mbak.

Peneliti : Apabila bapak mengalami permasalahan tentang modal, apa yang bapak lakukan untuk mengembangkan usaha mebel tersebut? Apakah bapak memutuskan untuk melakukan pinjaman dari pihak luar ataukah dengan modal uang ada dengan cara menjual perhiasan atau harta lainnya?

Informan Inti : Saya memang mengalami permasalahan berkaitan dengan modal mbak, akan tetapi beberapa upaya yang saya lakukan yaitu dengan melakukan pinjaman kredit pada bank-bank konvensional mbak dan juga mendapat bantuan dana dari saudara mbak.

Peneliti : Ketika produk atau barang yang telah selesai di produksi, bagaimana cara anda memasarkan atau menjual barang tersebut? apakah anda memerlukan jasa seseorang atau anda menjualnya sendiri kepada konsumen?

Informan Inti : Tidak mbak, selama ini saya masih sanggup melakukan sendiri walaupun terkadang dibantu oleh karyawan.

Peneliti : Dalam menjalankan usaha dibidang mebel ini, banyak tawaran modal baik dari lembaga keuangan dan non keuangan. Bagaimanakan cara bapak menambah modal? Apakah mengambil pinjaman dari pihak lain dengan bunga yang tinggi ataukah mencari pinjaman atau menunggu kredit rendah dengan bunga yang dengan proses yang lama?

Informan Inti : Iya mbak, justru saya bisa mendirikan mebel ini awalnya dari melakukan kredit mbak, baik dari bank maupun dari saudara mbak.

Peneliti : Ketika harga bahan baku (kayu) mahal, bagaimana cara bapak memperoleh bahan baku tersebut? Apakah membeli kayu yang mahal dengan cara memodifikasi atau menunggu harga kayu murah?

Informan Inti : Saya tetap membeli walaupun harganya tinggi mbak, karena saya ingin memberikan produk yang terbaik kepada konsumen mbak.

Peneliti : Ketika barang yang telah dibeli oleh konsumen berada dalam perjalanan, apa yang bapak lakukan jika dalam pengiriman tersebut

terjadi kerusakan atau kecacatan? Apakah bapak menerima untuk pengembalian barang dan memperbaiki secara penuh (tanpa harga tambahan), menerima pengembalian dan memperbaiki dengan harga tambahan atautah tidak menerima pengembalian barang?

Informan Inti : Mengganti sepenuhnya mbak

Peneliti : Apabila produk-produk baru yang anda produksi telah selesai tetapi ada produk lama yang masih belum terjual, apa yang anda lakukan dengan produk lama yang belum terjual tersebut?

Informan Inti : Biasanya saya akan memberikan potongan harga pada produk lama yang belum terjual tersebut.

Peneliti : Dalam menjalankan usaha mebel, anda pasti memiliki target untuk masa yang akan datang. Bagaimana cara anda untuk mencarapai target tersebut? Apakah dengan membuka perluasan atau membuka cabang atautah dengan cara yang lain?

Informan Inti : Dengan menghasilkan produk yang berkualitas terbaik mbak, sehingga konsumen akan selalu percaya dengan produk pada mebel saya. Untuk perluasan maupun membuka cabang sebenarnya ingin mbak, akan tetapi modal masih belum cukup mbak.

Peneliti : Ketika barang telah selesai diproduksi, bagaimakah cara bapak untuk menjualnya? Apakah bapak melakukan promosi dengan menyebarkan memasang iklan atautah menunggu konsumen datang untuk membeli barang?

Informan Inti : Biasanya saya melakukan promosi mbak, seperti pemasangan spanduk di sekitar mebel saya mbak.

Peneliti : Ketika konsumen telah memesan barang dan anda telah menyetujui atau sanggup untuk membuat barang sesuai dengan pesanan dan tepat waktu, namun dalam proses pembuatan anda mengalami masalah, bagaimanakah bapak menyelesaikan pesanan tersebut? Apakah bapak

tetap memproduksi pesanan ataupun menyelesaikan masalah terlebih dahulu?

Informan Inti : Saya akan mendahulukan pesanan konsumen mbak, karena yang paling utama adalah kepuasan konsumen mbak.

Peneliti : Apakah bapak selalu memperbarui model-model mebel bapak?

Informan inti : Untuk terus meningkatkan usaha yang saya miliki ini saya harus terus memiliki ide yang kreatif untuk dapat terus meningkatkan minat masyarakat terhadap produk yang ada pada mebel saya. Selain dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas, saya juga berupaya untuk dapat memberikan bentuk furniture yang unik dan menarik mbak, seperti memberikan ukiran-ukiran pada dipan tempat tidur, maupun memberikan potongan harga bagi konsumen yang membeli dipan beserta kasur sekaligus

Peneliti : Bagaimana jika ada model lama yang belum terjual?

Informan inti : kalau ada produk model lama yang terjual, terkadang saya memberikan diskon atau potongan harga. Tapi sampai sekarang produk saya jarang tidak terjual atau selalu laku mbak.

Peneliti : Terima kasih atas waktu dan informasinya bapak....

Informan Inti : Sama-sama mbak.....

Lampiran E. Dokumentasi

Kegiatan Wawancara dengan Bapak Sofyan Hidayat



Proses pembuatan mebel oleh karyawan Bapak Sofyan Hidayat



Mebel yang telah selesai



Kegiatan Wawancara dengan Bapak Ahmad Hadi



Kondisi mebel Bapak Ahmad Hadi



Mebel yang dibuat oleh Bapak Ahmad Hadi



Lampiran F. Lembar Konsultasi



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN
PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
Alamat : Jl. Kalimantan III/3 Kampus Tegalboto Kotak Pos 162
Telp./Fax (0331) 334988 Jember 68121

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : Ayu Putri Septiana
NIM/Angkatan : 100210301004
Jurusan/Program Studi : Pendidikan IPS/Pendidikan Ekonomi
Judul Skripsi : "PERILAKU KEWIRAUSAHAAN PENGUSAHA MEBEL DI
DESA SUCO KECAMATAN MUMBULSARI KABUPATEN
JEMBER".
Pembimbing II : Dra. Retna Ngesti S, M.P

KEGIATAN KONSULTASI

NO	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	TT. Pembimbing
1.	17 Februari 2015	Judul	
2.	15 November 2015	Revisi Judul	
3.	1 Desember 2015	Bab 1,2,3	
4.	2 Februari 2016	Bab 1,2,3	
5.	18 Februari 2016	Bab 1,2,3	
6.	8 Maret 2016	Bab 1,2,3	
7.		Acc. Seminar	
8.	15 September 2016	Revisi Seminar	
9.	16 September 2016	Revisi Seminar	
10.	17 Februari 2017	BAB 4 dan 6	
11.	17 Maret 2017	BAB 4 dan 5	
12.	29 Maret 2017	Acc Ujian Skripsi	
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



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN
PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
Alamat : Jl. Kalimantan III/3 Kampus Tegalboto Kotak Pos 162
Telp./Fax (0331) 334988 Jember 68121

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : Ayu Putri Septiana
NIM/Angkatan : 100210301004
Jurusan/Program Studi : Pendidikan IPS/Pendidikan Ekonomi
Judul Skripsi : "PERILAKU KEWIRUSAHAAN PENGUSAHA MEBEL DI
DESA SUCO KECAMATAN MUMBULSARI KABUPATEN
JEMBER".
Pembimbing I : Dr. Sri Kantun, M.Ed

KEGIATAN KONSULTASI

NO	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	TT Pembimbing
1.	17 Februari 2015	Judul	Ri A
2.	13 November 2015	Revisi Judul	Ri A
3.	17 November 2015	Bab 1, 2, 3	Ri A
4.	1 Desember 2015	Bab 1, 2, 3	Ri A
5.	23 Desember 2015	Pedoman wawancara	Ri A
6.	31 Desember 2015	Lembar Observasi	Ri A
7.	5 Januari 2015	Lembar Observasi & wawancara	Ri A
8.		Acc Seminar	Ri A
9.	8 November 2016	Revisi Seminar	Ri A
10.	21 Februari 2017	Bab 4 dan 5	Ri A
11.	26 Maret 2017	Bab 4 dan 5	Ri A
12.	20 Maret 2017	Acc Usan Skripsi	Ri A
13.			
14.			
15.			

Catatan:

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

DAFTAR RIWAYAT HIDUP**A. Identitas**

1. Nama : Ayu Putri Septiana
2. Tempat, tanggal lahir : Jember, 13 September 1991
3. Agama : Islam
4. Nama Ayah : Suryono
5. Nama Ibu : Hanifah
6. Alamat : Jl. Basuki Rahmad VII/102 Lingk. Tumpengsari,
Kel. Tegal besar, Kec. Kaliwates, Kab. Jember

B. Pendidikan

NO	NAMA SEKOLAH	TEMPAT	TAHUN LULUS
1.	SDN KEBONSARI 02 JEMBER	KAB. JEMBER	2004
2.	SMP NEGERI 5 JEMBER	KAB. JEMBER	2007
3.	SMA NEGERI 3 JEMBER	KAB. JEMBER	2010