

STUDI KOMPARATIF SIKAP MENTAL WIRASWASTA ANTARA
PEDAGANG PRIBUMI DAN NON PRIBUMI KETURUNAN CINA
DIPASAR TANJUNG JEMBER TAHUN 1996/1997

SKRIPSI



Oleh

EUDI SANTOSA

NIM. 90J2104292

Tgl. : 03 NOV 1997	KLASE
Tgl. : 03 NOV 1997	338.04
Indeks: 9717973863	SAN
	5
	3 Kls
	Kly

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER

AGUSTUS 1997

MOTTO :

Hanya ada dua tragedi di dunia ini. Kesatu adalah tidak memperoleh apa yang diinginkan, sedangkan kedua adalah memperoleh apa yang diinginkan.

(Oscar Wilde)



Skripsi ini kupersembahkan kepada:

1. Nan Mulia Bapak (Samsuri) dan Emak (Supiyah);
2. Guru-guruku yang terhormat;
3. Aimamater yang kubanggakan.



**STUDI KOMPARATIF SIKAP MENTAL WIRASWASTA ANTARA
PEDAGANG PRIBUMI DAN NON PRIBUMI KETURUNAN CINA
DI PASAR TANJUNG JEMBER 1997**

SKRIPSI

Dijjukan untuk dipertahankan di depan Tim Penguji guna memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Pendidikan Sarjana Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Program Pendidikan Ekonomi Pada fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember

Oleh

Nama Mahasiswa : Budi Santosa
NIM : 9002104292
Angkatan Tahun : 1990
Daerah Asal : Banyuwangi
Tempat dan Tanggal Lahir : Banyuwangi, 23 Juli 1970
Jurusan/Program : Ilmu Pendidikan /Pendidikan Luar Sekolah

Disetujui oleh :

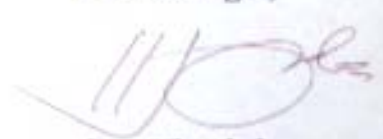
Pembimbing I,



Dr. Soejono Soewondho

NIP : 130 122 422

Pembimbing II,



Dra. Klutobah

NIP: 131 131 017

Telah dipertabankan di depan Tim Penguji, dan diterima oleh Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember

Pada hari : Jum'at

Tanggal : 29 Agustus 1997

Tempat : Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember

Tim Penguji :


Ketua,


Drs. Haitami Sofwan
NIP. 130 239 034

Anggota :

1. Drs. Soejono Soewondho
NIP. 130 122 422
2. Drs. Soeharsojo
NIP. 130 261 658
3. Drs. Moeliono
NIP. 130 287 103

Sekretaris,


Dra. Khutobah
NIP. 131 131 017







Mengetahui
Dekan




Drs. Soekardjo, BW
NIP. 130 287 101

KATA PENGANTAR

Puji syukur dipanjatkan kehadirat Tuhan Yang Mahaesa, sebab hanya dengan taufiq dan hidayahNya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Kecuali itu penulis menyampaikan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Rektor Universitas Jember ;
2. Dekan Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember ;
3. Ketua Jurusan Ilmu Pendidikan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember ;
4. Ketua Program Pendidikan Luar Sekolah Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember ;
5. Dosen Pembimbing I ;
6. Dosen Pembimbing II ;
7. Semua pihak yang telah membantu penulis menyelesaikan skripsi ini.

Penulis hanya dapat memohon kehadirat Tuhan YME semoga amal baik mereka diberi imbalan lebih besar. Amin

Penulis menyadari, bahwa masih banyak kelemahan dan kekurangan yang terdapat dalam skripsi ini. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif dari pembaca, dengan ucapan terima kasih, demi peningkatan karya tulis penulis pada masa yang akan datang.

Jember, Agustus 1997

Penulis,

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN MOTTO	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN PENGANTAR	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	viii
DENAH	ix
ABSTRAK	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian dan Latar Belakang Permasalahan Penelitian	1
1.2 Rumusan Permasalahan	6
1.3 Definisi Operasional Variabel	7
1.3.1 Studi Kooperatif	7
1.3.2 Sikap Mental Wiraswasta	7
1.3.3 Pedagang Pribumi dan Non Pribumi Keturunan Cina	9
BAB II TINJAUAN KEPOSTARAAN	12
2.1 Dasar Teori Sikap Mental Wiraswasta Pada Pedagang Pribumi	12
2.2 Dasar Teori Sikap Mental Wiraswasta Pada Pedagang Non Pribumi Keturunan Cina	31

2.3 Perbedaan Antara Sikap Mental wirawasta Pribumi dan Non Pribumi Keturunan Cina..	40
2.4 Hipotesis Penelitian	41
BAB III METODE PENELITIAN	45
3.1 Rancangan Penelitian	45
3.2 Metode Daerah Penelitian	46
3.3 Metode Penentuan Responden Penelitian ..	46
3.4 Metode Pengumpulan Data	47
3.4.1 Metode Observasi	47
3.4.2 Metode Angket	48
3.4.3 Metode Wawancara	48
3.4.5 Metode Dokumentasi	49
3.5 Teknik Analisa Data	49
3.5.1 Editing	49
3.5.2 Koding	50
3.5.3 Tabulating	50
3.5.4 Skoring	51
3.5.6 Analisis	
BAB IV HASIL DAN ANALISIS	55
4.1 Data Pelengkap	55
4.1.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian ..	55
4.1.2 Gambaran Umum Sejarah Daerah Penelitian	55
4.2 Data Utama	61
4.3 Analisis Data	65
4.4 Pengujian Hipotesis	65

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul>Nama Tabel	Halaman
1	2	3
1	Nama Sepuluh Besar Cina Terkaya di Asia Timur	37
2	Daftar Inventaris Pasar Pasar Tanjung Jember	60
3	Daftar Jumlah Toko Pedagang di Pasar Tanjung Jember	60
4	Jumlah Pedagang Pribumi dan Non Pribumi Keturunan Cina yang Punya Toko	61

Denah Lokasi Penelitian



UNIVERSITAS JEMBER

ABSTRAK

Budi Santosa, Agustus 1997, Studi Komparatif Sikap Mental Wiraswasta Antara Pedagang Pribumi Dan Non Pribumi Keturunan Cina Di Pasar Tanjung Jember Tahun 1996/1997.

Skripsi, Program Pendidikan Luar Sekolah, Jurusan Ilmu Pendidikan, FKIP, Universitas Jember.

Pembimbing I, Dra. Soejono Soewandho;

Pembimbing II, Dra. Khutobah.

Kata Kunci, Sikap Mental Wiraswasta, Pedagang Pribumi Dan Non Pribumi Keturunan Cina.

Dominasi ekonomi oleh keturunan Cina di Indonesia merupakan salah satu sisi yang paling aktual sekaligus merupakan tantangan terkuat bagi tingginya sikap mental wiraswasta mereka. Sementara kelompok pribumi pada kenyataannya kurang memiliki jiwa wiraswasta. Kultur budaya yang melekat erat pada kelompok pribumi merupakan bagian yang dominan bagi rendahnya mentalitas wiraswasta kelompok pribumi. Dua gejala kontradiktif di atas secara langsung mempengaruhi perkembangan kepribadian pada dua kelompok tersebut.

Tujuan penelitian ini, ingin membuktikan apakah terdapat perbedaan sikap mental wiraswasta pada pedagang pribumi dan non pribumi keturunan Cina.

Responden yang diambil adalah 100 (seratus) orang dengan menggunakan teknik random sampling. Sementara data yang dikumpulkan bersifat data primer yang diperoleh melalui metode angket dan data sekunder yang diperoleh dari para informan. Untuk menganalisa data dipergunakan rumus t-test seperti di bawah ini:

$$t\text{-test} = \frac{M_1 - M_2}{\sqrt{\left[\frac{SS_1 + SS_2}{N_1 + N_2 - 2} \right] \left[\frac{1}{N_1} + \frac{1}{N_2} \right]}}$$

Dari hasil analisis data kuantitatif didapatkan kenyataan bahwa memang terdapat perbedaan yang tajam antara kedua kelompok pedagang tersebut dalam memahami nilai-nilai kewiraswastaan dan mentalitas wiraswasta.

Karena penelitian ini bersifat diskriptif, maka analisis data banyak bergantung pada asumsi-asumsi dan pandangan teoritis dari hasil penelitian

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian dan Latar Belakang
Permasalahan Penelitian

Sudah menjadi kenyataan bahwa kehadiran etnis Cina telah memberikan corak tersendiri bagi kehidupan ekonomi dan sosial negeri tempat mereka berada. Begitu halnya di Indonesia, kehadiran keturunan Cina telah mewarnai kondisi sosial ekonomi nasional. Mereka sebagai golongan minoritas mampu mendominasi dan mengganggu golongan pribumi (mayoritas) dalam bidang ekonomi.

Banyak kisah yang menaspilkan perjalanan panjang mereka ke Indonesia. Dengan hanya berbekal kesungguhan dan keuletan wengudu nasib, sebagian besar dari mereka umumnya hanya menjadi pengusaha biasa seperti halnya masyarakat pribumi. Akan tetapi beberapa diantaranya muncul dan berkembang menjadi pengusaha yang ulung dan kaya raya. Meskipun mereka tidak kaya raya, mempunyai kedudukan ekonomi yang relatif lebih baik dari pada golongan pribumi. Terlepas dari bagelans dan bidang apa yang mereka geluti, harus diakui mereka berkemampuan menciptakan keberhasilan dalam berbagai situasi dan kondisi. Seolah-olah mereka mempunyai daya elastisitas yang tinggi.

Hal ini terbukti terlihat dari keberhasilan mereka dalam dunia bisnis sejak pemerintahan kolonial hingga masa Orde Baru dewasa ini. Keberhasilan kelompok etnis Cina di Indonesia telah melahirkan masalah-masalah tersendiri. Lahirnya masalah etno ekonomi adalah masalah mutakhir, disamping masalah rasial yang juga muncul kepermukaan. Masalah etno ekonomi tersebut bertumpu pada kesenjangan antara pribumi dan golongan etnis cina. Golongan pribumi diidentikkan dengan belum maspunnys dalam bidang ekonomi.

sementara golongan etnis Cina mengacu pada keberadaan dan kemampuan ekonomi. Sehingga dapat diartikan pula bahwa kelompok etnis Cina mendominasi sektor ekonomi dari golongan pribumi.

Terlepas dari masalah etno ekonomi tersebut di atas, pada dasarnya dominasi ekonomi yang diraih oleh etnis Cina, lebih dikarenakan secara khusus mereka mempunyai kelebihan-kelebihan dalam dunia bisnis, sekaligus keunggulan mental yang dimilikinya, disiplin yang tinggi, kemauan yang keras, ulet, enerjik aktif dalam mencari dan memasuki peluang-peluang usaha baru.

Kelebihan dan keunggulan sikap mental wiraswasta kelompok etnis Cina dalam dunia usaha banyak diakui oleh beberapa pihak, seperti halnya Bob Widyahartono dalam suatu kesempatan mengatakan bahwa :

"Perilaku usahawan keturunan Cina memang unik, keunikan inilah yang disebut kelebihan dan keunggulannya. Sejak kecil mereka berada dalam kapling wirausahawan. Berusaha dengan cegenap kemampuan menggapai peluang, sederhana, ulet, suka bekerja keras, berperilaku low profil dan acuh terhadap segala aturan" (1993:8).

Senada dengan yang dikatakan Bob Widyahartono, Hasil penelitian Heidrachman Ranu Pandojo mengisyaratkan bahwa, kondisi psikologis atau nilai rata-rata pengusaha non pribumi keturunan Cina di atas nilai rata-rata pengusaha pribumi (1982:20).

Dari kedua pendapat di atas, penulis berkesimpulan bahwa dominasi ekonomi oleh kelompok etnis Cina lebih dikarenakan sikap mental mereka positif dan melebihi dari sikap mental wirtaswasta yang dimiliki oleh pengusaha golongan pribumi.

Sikap mental wiraswasta adalah masalah yang sangat esensial bagi seorang pengusaha. Suparman Sumahamijaya secara khusus mengatakan bahwa :

"Sikap mental wiraswasta adalah suatu sikap mental yang memberantas sikap rendah diri, malas, dan segala sikap mental lainnya yang negatif. Yang demikian itu adalah untuk membangkitkan keberanian untuk mengambil resiko, menembus persaingan" (1980:19).

Demikian utamanya sikap mental wiraswasta bagi seorang pengusaha. Wasti Soemanto meletakkan faktor-faktor yang mendasari keutamaan sikap mental wiraswasta seperti di bawah ini :

"Sikap mental wiraswasta bertumpu pada enam kekuatan mental yang membangun kepribadian manusia dengan kuat. Enam kekuatan tersebut adalah: (1) kemauan yang keras, (2) keyakinan atas kekuatan pribadi, (3) kejujuran dan tanggung jawab, (4) ketahanan fisik dan mental, (5) ketekunan dan keuletan dalam bekerja, (6) pemikiran yang konstruktif dan kreatif" (1984:58).

Dari kedua pendapat di atas, semakin jelas bahwa sikap mental wiraswasta adalah sikap yang vital dan harus dimiliki oleh seorang pengusaha, karena sikap mental tersebut sangat menentukan keberhasilannya. Lebih dari itu sikap mental wiraswasta tersebut harus dimasyarakatkan mengingat kehadirannya mampu memberikan kontribusi yang besar dalam menyukseskan pembangunan, utamanya pembangunan ekonomi. Sebagaimana yang dikemukakan oleh David Mc. Chelland bahwa: "berhasil tidaknya suatu bangsa melakukan pembangunan bergantung pada jumlah penduduk yang mempunyai motif untuk berhasil (achievement motive)" (Joko Widodo; 1991:21). Selanjutnya Schumpeter menjelaskan bahwa: "motor penggerak-penggerak pembangunan ekonomi adalah suatu proses yang bernama inovasi atau entrepreneur" (Joko Widodo; 1991:20).

Mengingat pentingnya sikap mental wiraswasta tersebut, maka pemerintah melaksanakan beberapa upaya terobosan dalam rangka memperkenalkan, menanamkan dan meningkatkan sikap mental wiraswasta bagi segenap lapisan masyarakat tak terkecuali. Salah satu diantara usaha memasyarakatkan dan

mengembangkan sikap mental wiraswasta adalah melalui jalur pendidikan, baik pendidikan formal, informal, dan non formal.

Usaha penempatan sikap dan mental, utamanya sikap mental wiraswasta antara golongan pribumi dan non pribumi keturunan Cina, menunjukkan tendensi yang berbeda. Lebih tegas sikap mental wiraswasta yang dimiliki atau diperoleh pedagang keturunan Cina lebih tinggi dari pada sikap mental wiraswasta yang dimiliki pedagang pribumi. Hal ini dikarenakan pengaruh dari keluarga, lingkungan dari masing-masing golongan.

Berkaitan dengan itu Wasty Soemanto menegaskan bahwa: "keluarga adalah peletak dasar dari tingkah laku anak serta pola perkembangan pribadi anak" (1984:36). Sementara Bob Widyahartono menekankan bahwa: "pengaruh lingkungan dalam mempengaruhi anak, disamping kecenderungan bertahan pada sifat dan tradisi yang khas" (1993:36).

Ciri-ciri khusus yang dipertahankan tersebut, Bob Widyahartono mengemukakan bahwa:

"Kebanyakan diantara mereka memberi kapling pada anaknya sebagai wirausahawan. Ini dimaksudkan untuk mengarahkan anak tersebut dalam dunia bisnis yang ia tekuni dan selanjutnya mewariskan usahanya sebagai pewaris, agar kepemilikan usaha tetap dalam lingkungan keluarga" (1993:8).

Dengan demikian dapat ditegaskan bahwa kelompok etnis Cina cenderung mempertahankan sukses mereka secara turun temurun. Pada anak-anaknya diharuskan mampu meneruskan bidang usaha sebagai langkah silih generasi. Kondisi ini selanjutnya sangat mempengaruhi anak-anak kelompok etnis Cina, sejak kecil mereka terbiasa dengan segala sesuatu yang berbau bisnis, mempunyai sikap yang kreatif, dan inovatif. Hal mana sikap-sikap tersebut merupakan pencerminan sikap mental seorang wiraswasta.

Sementara itu, golongan pribumi sebagian besar mempunyai falsafah yang negatif. Menurut Suparman Sumahanijaya dikatakan bahwa :

"Kondisi mental sebagian besar masyarakat kita utamanya rakyat kecil terjangkiti penyakit mental RM JIPON atau RM JIBUDBAL yang berarti rendah diri, malas, jiwa punakawan atau rendah diri, jiwa budak yang bebal" (1980:113).

Rendahnya sikap mental wiraswasta tersebut merupakan penghambat pembangunan yang sedang dilakukan. Sumardi Ramon mengatakan : "suatu sikap mental yang menghambat laju pembangunan adalah munculnya sikap serbe tergantung pada orang lain, kurangnya kreatifitas dan daya imajinasi, kurang inovatif dan tidak menghargai waktu. Sikap tersebut melekat pada sebagian besar masyarakat kita" (Joko Widodo: 1991:19).

Kedua pernyataan di atas menunjukkan bahwa sebagian besar masyarakat kita mempunyai sikap mental yang rendah. Rendahnya mentalitas wiraswasta golongan pribumi tersebut terlihat jelas bila dalam kaca mata ekonomi. Mereka kalah bersaing dengan kelompok etnis Cina yang mempunyai sikap mental wiraswasta tinggi. Sehingga dapat dikatakan bahwa karena proses sosialisasi dan interaksi dengan lingkungannya masing-masing, maka terdapat perbedaan sikap mental wiraswasta antara dua kelompok pedagang tersebut di atas.

Gejala kontradiktif tersebut di atas mendorong peneliti untuk mengadakan studi khusus tentang hal itu, dengan judul selengkapnya "STUDI KOMPARATIF SIKAP MENTAL WIRASWASTA ANTARA PEDAGANG PRIBUMI DAN NON PRIBUMI Keturunan CINA DI PASAR TANJUNG JEMBER TAHUN 1996/1997".

Disamping latar belakang terurai tersebut di atas penelitian skripsi ini berdasarkan pula pada beberapa alasan subyektif penulis yaitu :

- 1) tersedianya dasar materi dan landasan teori dalam penulisan skripsi ini;

- 2) tersedianya data yang digunakan untuk menjawab permasalahan penelitian;
- 3) kesediaan pembimbing untuk memberikan bantuan, arahan, dan dorongan moril kepada penulis dalam penulisan ini;
- 4) kesanggupan dan kemampuan penulis dalam menjawab permasalahan penelitian dengan pertimbangan pengetahuan, waktu, biaya dan tenaga;
- 5) keberhasilan etnis Cina dalam bidang ekonomi sangat menarik untuk diteliti.

← 1.2 Rumusan Permasalahan

Secara khusus Suharsimi Arikunto meletakkan masalah penelitian sebagai: "kebutuhan dari seseorang untuk dipecahkan, orang mengadakan penelitian karena ingin mendapatkan jawaban dari masalah yang dihadapi" (1992:22). Pendapat tersebut menegaskan bahwa masalah penelitian adalah suatu keadaan atau kejadian yang menjadi sasaran penelitian, dan perlu dipecahkan melalui prosedur penelitian yang benar.

Setelah mengetahui masalah penelitian, sampailah kita pada rumusan masalah. Adapun dalam merumuskan masalah harus diperhatikan tata cara perumusan sehingga memenuhi syarat, sehingga pada giliran selanjutnya mampu mengarahkan penelitian pada sasaran yang dituju.

Mengenai syarat-syarat yang dimaksud dalam kaitan tersebut AA. Loedin mengatakan bahwa:

"Dalam merumuskan masalah harus didasarkan syarat-syarat: (1) menunjukkan hubungan antara dua variabel atau lebih, (2) persoalan harus ditegaskan dalam bahasa yang jelas, (3) persoalan harus memungkinkan pengukuran empiris" (1979:74)

Berkaitan dengan syarat-syarat tersebut di atas maka perumusan dalam masalah ini adalah sebagai berikut:

- 1) apakah ada perberbedaan sikap mental wirausaha antara pedagang pribumi dan non pribumi keturunan cina di pasar Tanjung Jember?

- 2) seberapa jauh perbedaan sikap mental wiraswasta antara pedagang pribumi dan non pribumi keturunan cina di pasar Tanjung Jember?

1.3 Definisi Operasional Variabel Penelitian

1.3.1 Studi Komparatif

Studi menurut W.J.S. Purwadarminta didefinisikan sebagai : "penyelidikan atau pengguna waktu dan pikiran untuk memperoleh ilmu" (1979:985). Pendapat ini menunjukkan bahwa studi merupakan suatu proses belajar untuk mengadakan penyelidikan suatu masalah.

Selanjutnya Kamus Besar Bahasa Indonesia mendefinisikan komparatif sebagai : "sesuatu yang berkenaan dengan perbandingan" (1989:453) Senada dengan definisi tersebut Suharsimi Arikunto mendefinisikan komparatif sebagai: "perbandingan dua atau lebih suatu obyek, gejala yang menunjukkan persamaan dan perbedaan" (1992:209).

Sehingga dapat disimpulkan studi komparatif adalah belajar untuk mengetahui persamaan dan perbedaan dari dua atau lebih obyek, gejala melalui penyelidikan secara ilmiah dengan membandingkan antar keduanya.

1.3.2 Sikap Mental Wiraswasta

Sikap menurut Bimo Walgito diartikan sebagai keadaan dalam arti manusia yang menggerakkan untuk bertindak, menyertai manusia dengan perasaan-perasaan tertentu dalam menanggapi obyek dan tertentuk atas pengalaman-pengalaman" (1983:52). Selanjutnya Benhard mendefinisikan sikap sebagai: "suatu kecenderungan dalam memberikan respon dengan cara-cara tersebut terhadap dunia sekitar yang berupa individu ataupun obyek-obyek" (Joko Widodo; 1991:8-9). Dua konsep tersebut menunjukkan bahwa sikap adalah kecenderungan dalam diri manusia untuk memberikan respon terhadap suatu gejala

atau obyek di sekitarnya. Salah satu lingkungan manusia adalah dunia usaha, sehingga dalam hal ini sikap yang dimaksud adalah sikap manusia atau seseorang terhadap dunia usaha.

Mental dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia diartikan sebagai: "hal-hal yang menyangkut batin dan watak manusia" (1987:178). Sehingga dapat disimpulkan bahwa sikap mental adalah sesuatu yang mencerminkan watak dan jiwa serta kepribadian seseorang. Mental inilah yang mempengaruhi dan menentukan seseorang dalam bersikap. Dapat dijelaskan pula bahwa antara sikap dan mental ada korelasi yang kuat dan saling mempengaruhi.

Selanjutnya yang dimaksud dengan wiraswasta lebih mengarah pada keutamaan dan keteladanan seseorang. Sehubungan dengan hal, ini Superman Sumahamijaya mendefinisikan wiraswasta sebagai: "seseorang yang mempunyai sifat dan keberanian, keutamaan dan keteladanan serta semangat yang ber sumber dari kekuatan sendiri dari seorang pendekar kemajuan segala bidang" (1980:115). Sementara itu Wasty Soemanto mendefinisikan wiraswasta sebagai: "keberanian, keutamaan, serta keperkasasan dalam memenuhi kebutuhan dan memecahkan permasalahan itu dengan kekuatan yang ada pada dirinya" (1984:43). Definisi yang diberikan Superman dan Wasty tersebut lebih menekankan keutamaan serta kepeloporan dari seseorang yang memperjuangkan diri sendiri dan orang lain berupa sumbangsih karya dengan mendasarkan diri pada mentalitas yang positif.

1.3.3 Pedagang

Pedagang adalah merupakan salah satu bagian dari salah satu bagian distribusi atau saluran perdagangan, seperti yang dikemukakan oleh Basu Swastha sebagai:

"Lembaga-lembaga yang ikut ambil bagian dalam kegiatan penyaluran biasanya adalah:

1. produsen
2. perantara: -pedagang
-agen
3. konsumen akhir atau konsumen pemakai" (1984:110).

Selanjutnya W.J.S Purwadarminto mendefinisikan pedagang sebagai: seseorang yang melakukan tindakan atau bermata pencaharian berdagang (1976:461).

Berdasarkan pendapat di atas maka pedagang disini adalah merupakan salah satu bagian dari distribusi atau saluran perdagangan, yang dalam penelitian ini penulis membatasi pada pedagang yang mempunyai toko atau bedag untuk mempermudah dalam pengidentifikasian responden yang dijadikan sampel dalam penelitian.

1.3.4 Pribumi dan Non Pribumi Keturunan Cina

Istilah pribumi dan non pribumi muncul sebagai akibat masalah-masalah kewarganegaraan. Kamus Besar Bahasa Indonesia mendefinisikan pribumi sebagai: "penduduk asli suatu negara, atau warga negara asli" (1989:701). Selanjutnya Gouw Giok Siang mendefinisikan pribumi sebagai: "bumi putra" (1958:118). Merujuk pendapat tersebut W.J.S. Purwadarminto menjelaskan bumi putra merupakan anak negeri atau penduduk asli" (1958:136). Sehingga dapat ditegaskan bahwa pribumi adalah penduduk asli suatu negara.

Sedangkan kata non merupakan morfem terikat. Kamus Besar Bahasa Indonesia mengartikan morfem yang ditambahkan pada awal kata yang berarti bukan atau tidak (1989:817). Sehingga dapat disimpulkan non pribumi adalah bukan penduduk asli suatu negara. Dalam pembahasan ini non pribumi bukan penduduk asli Indonesia. Keturunan dalam kamus Besar Bahasa Indonesia berarti peranakan (1989:976). Selanjutnya Purwadarminto mendefinisikan sebagai: "keturunan orang asli dengan orang asing yang lahir disuatu negara" (1984:61) Sementara itu Leo Suryadinata memberikan gambaran tentang

peranakan sebagai: "keturunan yang lahir dari suatu hubungan perkawinan 1986:15). Sehingga dapat diartikan keturunan adalah generasi yang lahir dari hubungan perkawinan. Sementara Cina merupakan nama suatu negara di Asia. Menurut Suryadinata, Cina dalam konteks ini adalah bangsa Tionghoa. Kamus Besar Bahasa Indonesia memberikan rekomendasi Tionghoa bangsa yang mendiami wilayah Tiongkok. (Tiong = tengah, hoa = orang atau bangsa) sehingga berarti pula orang atau bangsa tengah (1984:822).

Dengan demikian dapat disimpulkan yang dimaksud dengan keturunan Cina adalah generasi yang lahir dari hubungan perkawinan orang asli (Indonesia) dengan orang Tiongkok atau sesama orang asing (Tiongkok) yang mendiami wilayah Indonesia. Dan pengambilan responden keturunan Cina ini adalah untuk membatasi pengambilan sampel penelitian yang dalam penelitian ini hanya terbatas non pribumi yang keturunan Cina.

Dari definisi operasional variabel di atas penulis menyimpulkan bahwa yang dimaksud dengan judul "STUDI KOMPARATIF SIKAP MENTAL WIRASWASTA ANTARA PEDAGANG PRIBUMI DAN NON PRIBUMI KETURUNAN CINA DI PASAR TANJUNG JEMBER TAHUN 1996/1997 adalah suatu penyelidikan ilmiah tentang perbedaan dan persamaan sikap dalam menanggapi dan merespon gejala, obyek dunia usaha antara pedagang penduduk asli pedagang peranakan Cina di Pasar Tanjung Jember tahun 1996.

1.4 Tujuan Penelitian

Setiap kegiatan tentu mempunyai tujuan yang ingin dicapai. Demikian juga dengan penelitian ini. Sutrisno Hadi mendefinisikan bahwa: "suatu research khususnya dalam ilmu pengetahuan empirik, pada umumnya untuk menemukan, mengembangkan dan menguji kebenaran dari suatu ilmu pengetahuan" (1988:3). Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai

adalah mengetahui ada atau tidaknya dan seberapa jauh perbedaan sikap mental wiraswasta pedagang pribumi dan non pribumi keturunan Cina di Pasar Tanjung Jember tahun 1996/1997.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian yang penulis harapkan adalah seperti di bawah ini:

- 1) bagi penulis (peneliti) akan menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman khususnya penelitian bidang sosial;
- 2) bagi Perguruan Tinggi (Universitas Jember) penelitian ini untuk terciptanya hubungan baik antara perguruan tinggi dan masyarakat karena terlihat adanya kepedulian terhadap masalah yang ada;
- 3) bagi pemerintah, penelitian ini berguna sebagai masukan dalam merumuskan kebijaksanaan dalam bidang pengembangan sikap mental wiraswasta, khususnya dalam membina kemitraan dengan para pengusaha yang sudah maju untuk membantu pedagang pribumi yang identik dengan pedagang lemah;
- 4) bagi pedagang, baik pribumi maupun non pribumi berfungsi sebagai sarana mawas diri, mengetahui hakekat diri, kelebihan dan kekurangannya, sehingga dapat diperoleh kesadaran yang tinggi dalam bersaing.

BAB II

TINJAUAN KEPUSTAKAAN

2.1 Dasar Teori Sikap Mental Wiraswasta

Manusia dalam melakukan aktifitasnya sehari-hari selalu dihadapkan pada berbagai macam masalah. Masalah-masalah tersebut bersumber adanya rangsangan yang datang dari lingkungan, baik yang berupa obyek maupun gejala. Disadari sepenuhnya bahwa setiap ada rangsangan tersebut, secara spontan manusia memeberikan respon baik disadari maupun tidak disadari. Respon yang diberikan manusia tersebut berupa tindakan dan tingkakah laku. Sehingga dapat dikatakan bahwa setiap tingkah laku, perbuatan manusia pada dasarnya merupakan tanggapan atau balasan terhadap rangsangan dari luar.

Mendasarkan pada pengertian di atas, bahwa sikap mental wiraswasta merupakan kecenderungan seseorang dalam bertindak atau berbuat dalam memberikan respon terhadap dunia usaha dengan mendasarkan pada keutamaan, keberanian dan keteladanan. Pembatasan materi bahas dalam penelitian ini, penulis dasarkan pada kenyataan bahwa sebenarnya sikap mental wiraswasta meliputi semua segi kehidupan. Hal ini dipertegas oleh Suparman Sumahamidjaya bahwa:

"Pengertian wiraswasta bukanlah teladan dalam usaha partikelir, akan tetapi sikap keberanian, keutamaan, keteladanan dan semangat yang bersumber pada kekuatan sendiri, dari seorang pendekar kemajuan baik dalam kekaryaan pemerintah, maupun dalm kegiatan apa saja di luar pemerintahan dalam arti positif yang menjadi pangkal keberhasilan seseorang" (1980:115).

Pendapat tersebut, dijabarkan lebih lanjut oleh Soe-sarsono Wisandi, menurut dia:



KEPUSTAKAAN
UNIVERSITAS JEMBER

"Wiraswasta mencakup segala aspek pekerjaan, termasuk karyawan pemerintah, usaha-usaha lain (swasta), koperasi, badan usaha milik negara, petani, pedagang, warga angkatan bersenjata (ABRI) dan lain sebagainya" (1988:24).

Semakin jelas bahwa ruang lingkup wiraswasta sangat luas. Demikian luasnya ruang lingkup wiraswasta, sehingga dalam pembahasan ini difokuskan pada sikap mental wiraswasta seseorang dalam menghadapi dunia usaha.

2.1.1 Mentalitas Wiraswasta

Sebagaimana yang tercantum dalam Garis-garis Besar Haluan Negara (GBHN) TAHUN 1993:

"Titik berat pembangunan jangka panjang kedua diletakkan pada bidang ekonomi yang merupakan penggerak utama pembangunan, seiring dengan kualitas sumber daya manusia dan didorong secara saling memperkuat, saling terkait dan terpadu" (GBHN:1993:65).

Selanjutnya ditegaskan pula bahwa sasaran pembangunan jangka panjang kedua dalam bidang ekonomi adalah:

"Terciptanya perekonomian yang mandiri dan handal sebagai usaha bersama atas azas kekeluargaan berdasarkan demokrasi ekonomi yang berlandaskan ekonomi Pancasila dan UUD 1945 dengan peningkatan kemakmuran yang merata, pertumbuhan ekonomi yang tinggi, stabilitas nasional yang mantap dan bercirikan industri yang kuat dan majuserta pendayagunaan sumberdaya alam yang optimal yang kesemuanya di dukung sumber daya manusia yang berkualitas, maju, produktif, dan profesional" (GBHN:1993:66).

Kedua pernyataan di atas menunjukkan bahwa keseluruhan pembangunan dalam konteks ini diarahkan pada dua sasaran utama. Pertama, pembangunan yang bernilai material atau ekonomis, artinya dengan pembangunan diupayakan pencapaian tatanan masyarakat yang adil dan makmur. Kedua, pembangunan spiritual, yang lebih ditujukan untuk meningkatkan sumber daya manusia yang berkualitas, maju, produktif dan profesional, sehingga mampu berpartisipasi dan berperan

aktif dalam proses pembangunan. Sehingga dapat dikatakan bahwa unsur terpenting dalam proses pembangunan adalah sumberdaya manusia (SDM), terutama sebagai pelaku utama ekonomi (*homo economicus*). SDM dalam konteks ini adalah mereka yang mempunyai syarat dan kualifikasi tertentu. Suparman Sunshamijaya mengatakan:

"Kita hanya dapat membangun masyarakat adil dan makmur bila mana kita mampu membangun tenaga yang terkandung dalam jiwa besar kita yang terpancar oleh sikap berfikir, sikap mental dan tingkah laku yang mencerminkan kemajuan positif. Dengan kata lain, hanya sumberdaya manusia yang positiflah yang akan dapat membawa bangsa ini ketingkat peradaban dan kehormatan yang menjulang tinggi" (1992:167).

Pendapat di atas lebih memandang kualifikasi sumber daya manusia yang diharapkan dalam proses pembangunan adalah mereka yang mempunyai sikap mental yang positif. Selanjutnya Fadel Muhammad mengatakan:

".... tingkat laju inovasi yang tinggi, beresentuhan dengan tingkat laju kemajuan masyarakat industri negara maju. Tingginya frekuensi perubahan yang diakibatkannya mengharuskan kita lakukan upaya-upaya baru yang inovatif bagi bangsa. Upaya-upaya tersebut senantiasa menaruh kepedulian (*concern*) pada peningkatan kapabilitas bangsa. Upaya-upaya tersebut akan berhasil melalui sikap kewiraswastaan yang memadai" (1992:167).

Beberapa uraian di atas memberikan rekomendasi bahwa keberhasilan pembangunan ekonomi sangat ditentukan oleh sumber daya manusia yang mempunyai sikap mental positif, inovatif, bertingkah laku, serta berwawasan kewiraswastaan. Syarat dan kualifikasi tersebut hanya terdapat pada profil manusia wiraswasta. Joko Widodo menjabarkan kualifikasi SDM seperti dibawah ini:

"Sumber daya manusia yang dibutuhkan dalam bidang ekonomi adalah yang memiliki mutu (kualitas) baik. Semua persyaratan sumber daya manusia di atas merupakan nilai-nilai kewiraswastaan (*entrepreneurship value*) sebagai salah satu komponen dari sikap mental wiraswasta" (1991:20).

Dengan demikian dapat ditegaskan bahwa mentalitas wiraswastalah yang mampu memberikan kontribusi besar kepada keberhasilan pembangunan ekonomi.

Pemakaian istilah mentalitas wiraswasta dalam pembahasan ini, penulis didasarkan pada pendapatnya W.P. Napitupulu dalam sebuah naskah dalam lokakarya sistem pendidikan dan pengembangan kewiraswastaan Indonesia. Menurut dia, "ciri-ciri sumberdaya manusia yang dibutuhkan dalam proses pembangunan ekonomi merupakan pencerminan dari mentalitas wiraswasta" (1976:74-75). Jadi mentalitas wiraswasta dalam konteks pembangunan ekonomi mutiara sekaligus komoditi paling mahal.

Selanjutnya Kathleen dan Peter (1993) memberikan beberapa indikator yang dipergunakan untuk mengetes atau mengukur tingkat kecerdasan seseorang sebagai wiraswasta. Indikator mentalitas wiraswasta ini meliputi: (1) kepribadian, (2) kemampuan berhubungan dengan orang-orang, (3) kebhiaan mengatur, (4) pemasaran, (5) keuangan. Indikator-indikator tersebut penulis jadikan dasar dalam mengukur sikap mental wiraswasta pedagang pribumi dan non pribumi keturunan Cina di Pasar Tanjung Jember.

2.1.1.1 Kepribadian

Kepribadian dalam hal ini lebih menunjukkan faktor internal seseorang dalam menggerakkannya berbuat dan bertingkah laku tertentu. Menurut Soesarsono Wijandi kepribadian adalah: "segala sesuatu yang menyangkut dan menggambarkan watak seseorang atau sikap mental yang relatif mantap dan tetap" (1987:30). Selanjutnya Suparman Sumahamijaya yang mengutip pendapatnya Charles Soreiber bahwa: "faktor penentu keberhasilan seseorang adalah 15% dari pendidikan formal dan selebihnya 85% ditentukan oleh

nilai-nilai sikap mental atau kepribadian seseorang" (1980:4). Dengan demikian dapat dijelaskan bahwa kepribadian dapat memegang peranan yang sangat penting dalam keberhasilan seseorang. Baik buruknya kepribadian dapat mempengaruhi tingkat keberhasilannya. Kesimpulan ini memang tidak berlaku mutlak. Tetapi dalam konteks kewiraswastaan, yang demikianlah yang berlaku.

Kathleen dan Peter memberikan gambaran faktor kepribadian seorang wirausaha seperti berikut ini:

"Kepribadian wirausaha yang menang dalam persaingan terdiri dari campuran berbagai faktor. Para wirausahawan yang berhasil mempunyai kebebasan, disiplin, kreatifitas, memiliki banyak dorongan dan keinginan, keutamaannya dalam menghadapi resiko, dan kepercayaan serta keyakinan diri. Faktor-faktor ini terkandung baik secara terkombinasi dalam diri atau antara individu yang bekerja sama" (1993:3-7).

Seperti halnya ahli-ahli yang lain Kathleen dan Peter juga meletakkan faktor kepribadian sebagai mentalitas yang utama, di sisi lainia menjabarkan unsur-unsur yang terkandung dalam kepribadian wirausaha. Unsur-unsur tersebut adalah (a) kebebasan, (b) disiplin diri, (c) kreatifitas, (d) dorongan dan keinginan, (e) praktek menghadapi resiko, (f) kepercayaan dan keyakinan diri.

1) Kebebasan

Kebebasan sebagai salah satu aspek kepribadian seorang wirausaha mempunyai dimensi tersendiri. Sebagaimana yang dikatakan oleh Kathleen dan Peter bahwa:

"Seorang wirausaha menyukai kemandirian dan kebebasan, karena hal tersebut sangat berperan dalam setiap keputusannya, sekaligus menunjukkan adanya bakat dalam dunia usaha. Kebebasan dan kemandirian yang dibiasakan dalam masa mudanya, mengakibatkan mereka mencari kebebasan pada masa tuanya. Mereka akan selalu mengambil inisiatif. Sebagai pendiri tunggal dari usahanya, ia berpedoman saya tidak denang diberi tahu apa yang saya harus lakukan" (1993:9-10).

Penulis berpendapat bahwa apa yang disampaikan Kathleen dan Peter tentang kebebasan seorang wiraswasta lebih diarahkan pada kebebasan jiwa yang menggerakkan manusia wiraswasta, berkarya, berinisiatif, bertingkah laku sekaligus kebebasan mereka dalam memanifestasi situasi dan kondisi dunia usaha yang ada dengan mengandalkankemandirian.

Dalam kaitannya dengan kebebasan, Ki Hajar Dewantara mengatakan bahwa: "kemampuan berdikari, otonom, berdaulat, adalah jiwa yang merdeka lahir dan batin" (Rekehadiprojo: 1978:80). Selanjutnya Said Rekehadiprojo menjabarkan lebih rinci lagi bahwa:

"Manusia yang merdeka lahir dan batin seorang yang hidupnya tidak menggantungkan nasibnya pada apapun dan pada siapapun. Mereka tidak beresedih terikat. Mereka selalu konsisten pada diri dan keyakinan pribadi. Mereka selalu memelihara harga dirinya dan kedaulatan pribadinya dalam segala situasi. Mereka setia pada apa yang mereka yakini benar dan adil" (1978:81-83).

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kebebasan merupakan unsur kepribadian yang memegang peranan penting bagi wiraswasta. Kebebasan adalah jiwa merdeka lahir dan batin, bebas dalam melakukan segala situasi, bebas dari rasa gelisah, bebas dari ketakutan dan kecemasan, mandiri dalam aktifitasnya dan selalu meletakkan kebenaran dan keadilan pada posisi utama.

2) Disiplin Diri

Disiplin diri dalam konteks ini merupakan kepatuhan pada aturan-aturan yang dibuat sendiri ataupun aturan umum lainnya. Dalam hal ini Kathleen memberikan gambaran tentang disiplin diri dari para wiraswasta yang sukses menurut dia:

"Wiraswasta yang berhasil hanya memiliki sedikit masalah dalam hal mendisiplinkan diri bekerja. Bahkan mereka merasa bahwa semua pekerjaan adalah miliknya.

Mereka penuh fasilitas, penuh energi yang meluap-luap dan mereka ciptakan untuk mereka sendiri. Mereka beranggapan bekerja merupakan jalan kehidupan" (1993:11).

Berdasarkan pada pendapat di atas, penulis berpendapat bahwa disiplin diri seorang wirausaha berkaitan erat dengan kesenangan dan kegairahan mereka dalam bekerja, menjalankan tugas dan tanggung jawabnya. Sehingga dapat pula dikatakan bahwa, unsur disiplin diri seorang wirausaha adalah sejauh mana mereka tertarik dan menyenangi dunia usaha. Dalam hal ini Joko Widodo Mengatakan bahwa:

"Seorang wirausaha yang baik harus mempunyai pengetahuan dan pemahaman yang luas mengenai dunia usaha, menyenangkannya, mempunyai minat dan sanggup bertingkah laku kewiraswastaan dengan mendasarkan diri pada nilai-nilai kewiraswastaan" (1991:11)

Dengan demikian dapat penulis simpulkan bahwa disiplin diri bagi seorang wirausaha adalah kedisiplinan mereka dalam bekerja, melakukan aktifitas-aktifitasnya dalam dunia usaha.

3) Kreatifitas

Kreatifitas merupakan wujud kecakapan seseorang dalam menciptakan sesuatu hal yang baru dan belum ada sebelumnya. Unsur yang demikian harus dimiliki oleh seorang wirausaha. Dalam konteks wirausaha, kreatifitas berarti lowongan yang akan mendatangkan keuntungan. Menurut Howard Morhaim dikatakan bahwa: "seseorang dapat membawa kreatifnya sendiri pada suatu usaha, karena tindakan itu bukan saja akan membuat usahanya lancar, bahkan kelancaran usahanya tersebut dapat terjadi dan disebabkan oleh adanya kreatifitasnya" (Kathleen & Peter: 1993:13-14).

Sementara itu Grenville Kleiser mengatakan dalam sebuah bukunya membina sikap mental wirausaha bahwa:

"Tidak ada sesuatu yang lebih menyegarkan pikiran dan jiwa daripada daya upaya untuk perpikir asli. Daya cipta atau daya khayal sangat mempengaruhi kehidupan sehari-hari. Setiap rencana dan usaha yang penting dilahirkan oleh daya cipta. Galilah jiwa dan pikiran anda selamanya, karena mutiara-mutiara indah ada di dalamnya" (1988:156).

Dengan demikian kreatifitas (daya cipta) sangat penting bagi seorang wiraswasta. Kreatif dalam menciptakan sesuatu yang orisinal, mengembangkan dan mengkombinasikan hal-hal yang telah ditemukan dalam wujud yang baru, kreatif dalam menemukan dan menentukan alternatif penyelesaian masalah terbaik yang muncul akibat adanya perubahan-perubahan.

4) Dorongan dan Keinginan

Dua unsur kepribadian yaitu dorongan dan keinginan merupakan dua unsur yang mempunyai keterkaitan satu sama lain. Setiap orang yang mempunyai motivasi maka gilirannya disiplin diri akan mengikuti pula. Begitulah kehidupan wiraswasta yang sebenarnya. Mereka bekerja seolah tanpa mengenal waktu, meski tiada seorangpun yang mengharuskan untuk bekerja sedemikian rupa. Mereka secara maksimal mendisiplinkan diri untuk mencapai sesuatu yang diinginkan. Berkaitan dengan itu Kathleen dan Peter mengatakan bahwa:

"Dorongan dan keinginan mengakibatkan wiraswasta melakukan aktifitasnya secara mati-matian. Dalam tingkat yang berbeda mereka menginginkan uang, kekuasaan, kebebasan berkreasasi, pengenalan, kesempatan untuk membuktikan kemampuan diri, mengatur waktu siap melayani dan terutama menjadi majikan atas dirinya sendiri. Salah satu hal yang mereka kehendaki adalah tetap bertahan hidup dalam dunia usaha yang sulit" (1993:15)

Jadi pada dasarnya sukses yang diraih para wiraswasta lebih diakibatkan oleh adanya dorongan dan keinginan. Mereka memandang melihat tujuan secara nyata. Masalah, menurut

mereka hanyalah rintangan sementara dan akan selalu muncul kepada mereka yang tidak melihat tujuan secara nyata.

5) Praktek Menghadapi Resiko

Kehidupan wiraswasta mempunyai kecenderungan untuk mempertaruhkan nasib dan keahliannya dalam menghadapi resiko. Mereka mengambil resiko pada hal-hal yang berkaitan dengan pertumbuhan, perubahan, pengendalian diri dan kesadaran akan harga diri. Kebanyakan diantara mereka menghadapi bahaya secara tertuju. Mereka mempunyai tujuan yang jelas dalam benaknya, mengenali resiko yang besar, dapat mengantisipasi masalah-masalah, mengerjakan tugas-tugasnya dengan baik, memandang masalah, secara obyektif dalam hubungan yang sebenarnya, serta mengatur batas waktu untuk dirinya sendiri. Berkaitan dengan praktek menghadapi resiko, Fadel Muhammad memberikan gambaran luas, yang bila disimpulkan seperti di bawah ini:

"Seorang wiraswasta bukanlah riak teker (pengambil resiko). Dalam setiap pengambilan keputusan wiraswastawan selalu berusaha mengecilkan kemungkinan terjadinya resiko. Mereka bukan saja nrimo apapun resiko yang dihadapi. Wiraswasta harus dapat menentukan, apakah sepiring nasi akan menjadi sepiring nasi goreng atau nasi kuning. Dan bukan membiarkannya menjadi bubur untuk kemudian dimakan apa adanya" (1992:186).

Dari pendapat di atas dapat dikatakan bahwa resiko merupakan tantangan bagi seorang wiraswastawan. Resiko pasti muncul tatkala wiraswastawan aktif bergelut dalam dunia usaha. Oleh karenanya, para wiraswasta memandang resiko sebagai suatu gejala yang harus diwaspadai dan diperhitungkan keberadaannya. Wiraswastawan mengevaluasi resiko secara hati-hati, mengidentifikasi berdasar intensitas, dan membuat keputusan yang bijaksana.

6) Kepercayaan Dan Keyakinan Diri

Kepercayaan diri atau self confidence merupakan peduan sikap dan keyakinan seseorang dalam menghadapi sesuatu. Alam dunia praktek kepercayaan diri mencerminkan suatu sikap dan keyakinan dalam memulsi, meliakukan dan menyelesaikan suatu tugas. Sehingga kepercayaan diri merupakan suatu bentuk kemantapan seseorang dalam bekerja atau tugas. Berkenaan dengan ini Soesarsono Wijandi mengatakan bahwa:

"Tingkat kemandirian atau tingkat kemampuan berdiri sendiri erat kaitannya dengan tingkat kepercayaan seseorang. Seseorang yang mempunyai tingkat kepercayaan tinggi relatif mampu menghadapi dan menyelesaikan suatu pekerjaan. Kepercayaan diri yang tinggi akan dapat mengangkat kemandirian seseorang. Kepercayaan yang tinggi selanjutnya akan mempengaruhi sikap mental seseorang" (1987:37).

Soesarsono dalam hal ini menegaskan bahwa kemandirian seseorang sangat ditentukan oleh kepercayaan pada diri. Percaya bahwa dia mampu dan sanggup melakukan sesuatu. Dan kepercayaan seperti itu dimiliki oleh semua wiraswasta.

2.1.1.2 Kemampuan Berhubungan dengan Orang Lain

Suatu kenyataan yang mesti diyakini kebenarannya adalah mekipun suatu usaha atau perusahaan berkembang pada tingkat yang tak terbatas, akan didahului oleh lahirnya dan berkembangnya seorang wiraswasta. Kapasitas seorang wiraswastelah yang membuat perkembangan usaha tersebut. akan tetapi, ketika kita dihubungkan dengan keterbatasan manusia, maka kerja sama anatar staf karyawan serta pihak lain yang paling menentukan perkembangan selanjutnya. Pada konteks, ini keberhasilan seorang wiraswastawan didasarkan pada prinsip "people oriented" (orientasi yang tertuju pada manusia). Secara ekstrim, Cavett Robert menuturkan bahwa: "pada dasarnya, semua sukses bisnis adalah usaha dagang manusia" (Kathleen & Peter: 1993:23).

Pernyataan Cavett di atas, menunjukkan bahwa keberhasilan usaha wiraswasta sangat ditentukan oleh faktor keekatan dan pola hubungan serta manajemen sumberdaya manusia yang ada di lingkungannya. Jadi kemampuan berhubungan dengan antar komunitas adalah faktor yang sangat mutlak.

1) Komunikasi dan Keekatan Hubungan Dengan Orang Lain

Komunikasi merupakan unsur terpenting dalam setiap situasi. Hanya dengan komunikasi keseluruhan lambang atau kesan seseorang dapat diterima dan dimengerti oleh orang lain. Wiraswastawan selalu mendasarkan pada harmoni proses komunikasi serta keekatan hubungan antar komunitas dilingkungannya. Baik antar staf bawahan, relasi dan langganan serta pihak lain. Dalam hal ini Kathleen dan Peter mengemukakan pendapatnya:

"Tidak peduli betapa sibuknya, seseorang wiraswasta harus dapat menyediskan waktu untuk membuat orang lain merasa berarti. Hal demikian akan mendorong mereka melaksanakan pekerjaan dengan lebih baik. Semangat yang tinggi merupakan suatu faktor yang menonjol untuk meningkatkan produktifitas. Sehingga manajer yang baik harus berusaha mendorong kesadaran akan harga diri pada setiap individu dalam organisasinya" (1993:31).

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dengan menjaga harmoni komunikasi antar individu dalam suatu organisasi merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha wiraswasta. Sehingga para wiraswastawan berkewajiban untuk melakukan hal tersebut.

2) Kepemimpinan Dan Manajemen

Tantangan besar bagi semua wiraswastawan adalah memiliki sikap untuk dapat menerima bakat-bakat seseorang dan menempatkan mereka pada posisi dimana mereka dapat

menikmati kedudukannya, melakukan pekerjaan dengan baik dan memperoleh suatu imbalan untuk dirinya. Keseluruhan hal tersebut sangat dipengaruhi oleh kapabilitas seorang pemimpin. Dalam hal ini kepemimpinan seorang wiraswasta benar-benar diuji. Pada sisi lain mereka dihadapkan pada apa yang dinamakan final goal, disamping kualifikasi staf bawahan yang direkrut. Untuk itu wiraswastawan dituntut mampu menguasai pengetahuan dan ketrampilan manajemen. Dalam kaitan ini Kathleen memberikan memberikan jalan pemecahan seperti di bawah ini:

"Terdapat dua cara manjur dari para manajer (wiraswata) yang ikut ambil bagian dalam setiap kesempatan dan membantu orang lain dalam mengembangkan bakat-bakatnya yaitu dengan: (1) membiarkan orang-orangnya bergerak bebas dalam perusahaan, (2) memberikan kekuasaan dan tanggung jawab pada mereka" (1993:34).

Dengan demikian, masalah-masalah yang berkaitan dengan kepemimpinan dan manajemen, seorang wiraswasta dalam usahanya selalu mewujudkannya dengan memilih mereka yang memiliki semangat kerja yang tinggi, memiliki disiplin dalam tugas, serta pemberian wewenang berdasar kualifikasi mereka. Artinya mereka harus menjadi wakil dari mimpi dan obsesi pengusaha. Disamping itu masalah yang paling urgen adalah antara atasan, staf bawahan, serta relasinya hanya ada garis tipis. Karena yang demikian adalah kunci sukses kepemimpinan dalam manajemen.

2.1.1.3 Keahlian Mengatur

Sebagaimana yang tertulis pada bagian terdahulu bahwa, wiraswastawan mempunyai perasaan jeli dan mantap sekaligus memiliki motivasi tinggi dalam pencapaian tujuan. Semua itu merupakan keharusan bagi wiraswasta untuk mampu mengatur diri, mengatur waktu, serta mengatur dan menentukan prioritas kegiatan dengan baik. Karena yang demikian akan

mengarahkan mereka serta membimbing keasarasan yang ditetapkan. Aspek-aspek yang terdapat dalam faktor keahlian dalam mengatur seperti terurai di bawah ini.

1) Penentuan Tujuan

Merupakan keharusan bagi wiraswasta untuk memiliki tujuan. Tujuan hendaknya telah ditetapkan sejak awal langkahnya. Kathleen dan Peter memandang tujuan seorang wiraswasta sebagai moment utama. Menurut dia:

"Para peraih kemenangan dalam dunia bisnis, baik secara pribadi atau secara profesional, memiliki suatu cita-cita yang baik dalam menentukan kemana mereka harus melangkah pergi. Mereka memiliki semangat yang berapi-api dalam meraih tujuan tersebut mereka memiliki motivasi tinggi. Akibatnya mereka secara bijaksana mampu menyusun dan membagi-bagi waktu, menggunakan sistem perencanaan, menetapkan tujuan jangka panjang dan jangka pendek. Selanjutnya merencanakan bentuk-bentuk kegiatan untuk mencapai tujuan tersebut (1993:43)

Pendapat Kathleen tersebut menunjukkan bahwa wiraswastawan terlebih dahulu menentukan tujuan-tujuan yang ingin dicapai. Dan pada giliran selanjutnya, mereka membuat perencanaan-perencanaan tentang apa yang akan dikerjakan dan harus dikerjakan berdasar skala prioritas.

2) Perencanaan dan Penjadwalan

Salah satu ciri menonjol wiraswastawan adalah kecenderungan mereka dalam mengerjakan aktivitas-aktivitasnya berdasar perencanaan yang matang, penyusunan waktu yang bijaksana serta penjadwalan waktu yang realistis. Sebagai mana Rensh dalam suatu kesempatan mengatakan

bahwa: "adalah suatu keharusan bagi wiraawastawan untuk membuat rencana-rencana kerja jangka panjang dan pendek" (Kathleen: 1993:52). Selanjutnya secara rinci menjabarkan bagaimana rencana tersebut dilakukan oleh wiraawasta. Menurut dia sebagai berikut:

"Wiraawasta yang berhasil senantiasa membuat perencanaan tujuan jangka panjang dan pendek. Mereka mencatat segala sesuatu yang akan dikerjakan. Mereka kemudian mengkaji ulang rencana tersebut dengan seksama. Mereka juga menentukan prioritas utama dari program kerjanya. Selanjutnya mereka harus menggunakan sistem arsip dan memeliharanya dalam daftar pekerjaan secara menyeluruh" (1993:50).

Dengan demikian penulis berkesimpulan bahwa unsur perencanaan dan penjadwalan dari keseluruhan aktifitas wiraawasta dalam dunia usaha adalah mutlak adanya. Dengan perencanaan dan penjadwalan secara sistematis, akan menuntun para wiraawasta untuk beraktifitas berdasar tingkat organisasinya yang sekaligus memberikan arahan batasan waktu dari suatu pekerjaan.

3) Pengaturan Pribadi

Sistem pengaturan merupakan hal sangat penting sekali, baik dalam mengatur kehidupan sendiri, maupun dalam memberikan kesan pada orang lain. Dalam skala prioritas maka pengaturan diri adalah yang paling mendesak. Karena dengan kebiasaan pengaturan pribadi sejak dini akan melahirkan kebiasaan-kebiasaan teratur dalam segala aktifitas. Selanjutnya menimbulkan kesan positif pada orang lain serta memungkinkan munculnya reasei baru. Menurut Grenville Kleiser unsur-unsur pengaturan pribadi merupakan upaya pengendalian diri yang menuntut wiraawasta dalam keadaan prima dan memiliki moralitas utama (1986:128)

Dengan mendasarkan pendapat di atas dapat ditegaskan bahwa pengaturan pribadi adalah mutlak bagi wiraawastawan.

Pengaturan atau pengendalian pribadi pada tingkat pertama akan mampu mengendalikan diri dari hal-hal yang tidak baik dan merugikan usahanya pada tingkat selanjutnya pengendalian diri akan menciptakan harmoni dalam interaksi antara atasan, tingkat bawahan ke arah yang lebih kondusif.

2.1.1.4 Faktor Pemasaran

Pada hakekatnya pemasaran adalah upaya mempertemukan pembeli yang mencari dengan peningkatan kemampuan pada waktu dan tempat yang tepat dan tingkat harga yang sesuai. J.A. Stanton mengatakan bahwa: "pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan produk, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan produk sehingga dapat memuaskan kebutuhan konsumen yang ada maupun konsumen yang "potensial" (Basu Swastha:1984:10).

Menurut penulis, J.A. Stanton menekankan pada unsur-unsur yang terdapat pada pemasaran. Harga, promosi, saluran distribusi, produk dan konsumen adalah hal-hal yang harus diperhatikan oleh wiraawastawan penulis berpendapat bahwa pendapat di atas merupakan suatu keharusan bagi wiraawastawan untuk mengetahui seluk beluk dan unsur-unsur yang terkait dalam pemasaran. Unsur-unsur tersebut menurut Kathleen terbagi dalam tiga hal yaitu: "produk dan penentuan harga, konsumen, iklan dan promosi (1983:64).

1) Produk dan Penentuan Harga

Dalam konteks ini, pemasaran ditentukan pada tingkat kepekaan seorang wiraswasta dalam memilih dan menentukan yang dibutuhkan konsumen dalam tingkat yang layak. Berkaitan dengan produk yang dapat dijual, Soesarsono Wijandi mengatakan bahwa:

"Penentuan jenis produk harus didasarkan pada penelusuran motif-motif mereka (konsumen), dari tingkat yang paling sederhana sampai pada tingkat yang kompleks" (1987:68).

Selanjutnya dalam hal penentuan tingkat harga Kathleen dan Peter memberikan beberapa alternatif, menurut dia:

"Menetapkan harga yang bagi suatu produk membutuhkan peduan antara naluri dan analisa pasar yang baik. Penelitian atas prosedur, proses serta faktor psikologi penetapan harga adalah tindakan yang bijaksana" (1993:64).

Kedua pendapat menunjukkan bahwa penentuan jenis produk yang akan dijual serta penetapan tingkat harga harus didasarkan pada riset pasar. Disinilah peran penting dari divisi Litbang, karena divisi inilah yang bertanggung jawab dalam memberikan masukan-masukan mengenai hal tersebut di atas pada divisi produksi.

2) Konsumen

Konsumen merupakan sekelompok orang yang bersedia membeli suatu produk tertentu dengan harga tertentu. Baik konsumen akhir ataupun konsumen perantara. Dalam hal ini Kathleen dan Peter mengatakan bahwa:

"Pada puncaknya, produk-produk yang dihasilkan harus dapat tersalurkan pada konsumen yang potensial, wiraswastawan harus menyadari sesungguhnya konsumen tersebut merasa puas atas produk tertentu. Untuk itu

mereka memerlukan pemahaman atas hal-hal yang berkaitan dengan dasar-dasar motivasi membeli dari konsumen" (1993:66).

Pendapat tersebut menunjukkan pada kita bahwa konsumen merupakan prioritas utama dalam aktivitas bisnis. Untuk memperoleh keuntungan pada tingkat yang layak, terlebih dulu wiraswasta harus mengetahui motif-motif pembelian konsumen yang selanjutnya berupaya untuk memberikan pelayanan kepada mereka. Motif-motif pembelian konsumen pada dasarnya merupakan penjabaran dari jenis kebutuhan konsumen, tingkatan kelas konsumen serta lokasi industri.

3) Iklan dan Promosi

Bila seseorang memiliki beberapa macam produk namun tak seorangpun mengetahui dan mengenali produk tersebut, berarti orang tersebut tidak sedang melakukan suatu bentuk usaha apapun. Bagaimanapun juga produk apa konsumen adalah awai dari kegagalan usaha. Dengan demikian pengusaha (wiraswasta) harus memahasi tentang cara bagaimana berkomunikasi dengan konsumen potensial secara baik dan tepat.

Dengan dasar beberapa ahli, penulis menyimpulkan bahwa komunikasi penting artinya dalam penyampaian pesan pada konsumen tentang produk yang dihasilkan. Komunikasi tersebut dimaksudkan memberitahukan pada konsumen tentang produk tertentu, yang menyangkut karakteristik produk (harga, kualitas serta cara perolehannya), sekaligus mempengaruhi dan mengajak konsumen (persuasif). Proses komunikasi dalam konteks pemasaran biasa disebut promosi. Selanjutnya Baeu Swastha mengatakan bahwa:

"Periklanan dapat menambah kegunaan informasi pada penawaran produk. Periklanan juga merupakan alat persuasif (membujuk dan mengajak) kepada masyarakat agar mereka mau dan bersedia membeli produk yang diiklankan" (1984:245).

Sehingga dapat dikatakan bahwa promosi dan iklan merupakan instrumen penting dalam mempengaruhi dan mengajak konsumen membeli suatu produk. Kunci sukses wiraswasta juga didasarkan pada konsep ini.

2.1.1.5 Keuangan

Wiraswastawan selalu percaya bahwa uang adalah penyebab berputarnya dunia. Uang yang menyebabkan terjadinya barang, terjadinya iklan serta terjadinya bentuk dan motif suatu peristiwa. Dalam perspektif wiraswasta, uang pulalah yang menyebabkan momentum di suatu perusahaan. Para wiraswasta yang berhasil, cenderung mampu terhindar dari masalah keuangan. Mereka adalah orang yang handal dalam mengatur uang, mempunyai sikap khusus terhadap uang.

1) Pengaturan Uang

Suatu kenyataan bahwa wiraswastawan sering terlibat masalah krisis keuangan. Krisis tersebut pada dasarnya bersumber dari dua hal yang urgent, pertama adalah sumber finansial, dan penggunaan serta pengelolaan sumber tersebut sebagai masalah kedua. Menurut Don Dible bahwa: "sebagian besar wiraswasta terjebak dalam pengaturan uang keluar masuk atau cash-flow" (Kathleen:1993:84). Selanjutnya menurut Kathleen mengatakan: "untuk mengatasi sumber finansial suatu usaha, wiraswastawan perlu mengadakan pengembangan reputasi kredit" (1993:143).

Kedua pendapat tersebut menegaskan bahwa wiraswasta harus menjaga keseimbangan antara uang masuk dan uang keluar. Sekaligus memanfaatkan jasa perbankan dalam membantu mengatasi masalah finansial. Sementara masalah-masalah yang berkaitan dengan penggunaan uang pada dasarnya harus sesuai dengan prioritas kebutuhan. Soezarsono Wijandi

memberikan arahan yang mengalami masalah ini. Menurut dia, "pada dasarnya penggunaan dana harus didasarkan pada perencanaan dan pertimbangan dari suatu studi khusus. Pertimbangan teknis, ekonomis, sosial politik, adalah mutlak" (1987:143).

Dengan demikian dapat disimpulkan pengaturan uang merupakan bagian terpenting bagi keberhasilan wiraswasta. Mereka harus mampu memanfaatkan berbagai kondisi dan peluang untuk memperoleh sumber finansial. Selanjutnya mereka dituntut untuk menggunakan sumber-sumber tadi secara ekonomis dan rasional.

2) Sikap Terhadap Uang

Para wiraswasta percaya bahwa uang di satu sisi merupakan hal yang sangat penting dan di sisi lain merupakan sumber dari segala bentuk kejahatan. Kepercayaan tersebut secara totalitas akan membentuk wiraswastawan terhadap uang. Mengenai sikap wiraswasta terhadap uang, Kathleen dan Peter mengatakan bahwa:

"Kecenderungan wiraswasta dalam kaitannya dengan prinsip tentang uang adalah:

1. Kesadaran akan kekayaan yang tinggi
2. Perencanaan yang matang atas masuknya uang
3. Pembicaraan yang berkisar pada masalah uang
4. Mempertahankan status kekayaannya sebagai pendirian yang menjiwai aktifitasnya
5. Bersikap positif terhadap orang lain yang memperoleh uang" (1993:86-87).

Jadi jelas bahwa sikap wiraswasta terhadap uang tercermin dalam tingkah laku dan pandangan mereka tentang uang. Pada hakekatnya, mereka berusaha secara maksimal untuk memperoleh uang sebanyak-banyaknya. Dari uraian di atas tentang indikator mentalitas wiraswasta di atas dapat disimpulkan bahwa dalam aktifitas sehari-hari, para wiraswasta selalu mendasarkan pada nilai-nilai kepribadian seperti terurai di atas.

2.2 Dasar Teori Tentang Sikap Mental Wiraswasta Pedagang

Pribumi

Sebenarnya wiraswastawan pribumi telah lahir jauh-jauh sebelum kedatangan bangsa barat. Mereka pada umumnya bergerak pada bidang perdagangan, khususnya hasil bumi baik dalam level nasional maupun level internasional. Wiraswasta pribumi tersebut tumbuh dan berkembang dengan baik terutama di kota-kota pelabuhan wilayah suatu negara (kerajaan). Namun semenjak kedatangan Belanda dengan politik dagangnya VOC telah mempengaruhi dan cenderung menghancurkannya, yang mengakibatkan kegiatan wiraswasta mengalami kemunduran secara total dan perihahan-iahah mati.

Berkenaan dengan kemunduran-kemunduran tersebut Djoko Surjo mengatakannya sebagai, "akibat dari dominasi dan monopoli arus perdagangan VOC" (Joko Widodo, 1991:13). Selanjutnya Jochen Roepke menambahkan bahwa: "rendahnya mentalitas wiraswastawan pribumi disebabkan oleh: (1) orang Belanda memupuk jiwa feodalistis pada masyarakat pribumi, (2) sebagian besar kegiatan inovatif khususnya dari wiraswasta pribumi dianggap tidak esh" (Joko Widodo, 1991:33).

Sehingga dapat disadari bahwa akibat tekanan dan pengawasan terhadap masyarakat pribumi secara total; mengakibatkan keeluasaan dalam mengembangkan nilai-nilai kepribadian dan mentalitas wiraswasta sangat terbatas. Keterbatasan itulah yang menyebabkan sikap mental wiraswasta pribumi rendah.

Perkembangan selanjutnya, adalah dekade pergerakan nasional dalam bentuk bank dan koperasi sebagaimana yang dikatakan oleh Siswono Yudhusodo bahwa:

"Lahirnya Serikat Dagang Islam yang diprakarsai oleh Syamanhudi pada tahun 1911 merupakan upaya untuk mendobrak dan menandingi dominasi ekonomi golongan non-pribumi baik Cina maupun kelompok barat, mereka

kemudian bergerak disektor perdagangan dengan mendirikan koperasi produksi" (1985:42).

Selanjutnya Joko Widodo memberikan tambahan yaitu: "Raden Wiriaatmaja mendirikan bank pertolongan dan tabungan, dokter Sutomo dan dokter Wahidin Soediro Husodo mendirikan sebuah koperasi konsumsi" (1981:14).

Dari dua pendapat di atas menunjukkan bahwa ada kemajuan pada dekade ini. Hanya karena semakin keranya tekanan-tekanan dari pihak Belanda, maka para tokoh pergerakan tersebut di atas, memilih berjuang di arena politik dalam usaha merebut kemerdekaan. Sehingga jalan usaha yang telah dirintis terbengkalai dan semakin mengendornya semangat wiraswasta mereka.

Rendahnya kondisi mentalitas wiraswasta pada masa penjajahan dan pergerakan, ternyata diikuti oleh kondisi pada masa orde lama. Praktek kewiraswastaan golongan pribumi tidak nampak. Kondisi ini akibat masa pemerintahan Soekarno dibelenggu suasana politik yang bergejolak. Berbagai insiden, demonstrasi, dan pemberontakan adalah penyebab utamanya. Tingginya laju inflasi, dan oleh Leo Suryadinata ditambahkan lagi dengan munculnya kesenjangan antara golongan the have dan have not secara ekonomis (1984:35). Gejala terakhir yaitu kesenjangan ekonomi merupakan indikasi bahwa mentalitas wiraswasta pribumi rendah.

Pada masa pemerintahan Suharto yang lebih dikenal dengan kabinet pembangunannya semakin memberikan angin segar bagi perkembangan kewiraswastaan di tanah air. Ini dapat dilihat dari beberapa kebijaksanaan yang diundangkan dan mempunyai muatan ekonomi dalam porsi terbesar. Ironisnya kebijaksanaan tersebut tidak menyentuh secara merata terhadap wiraswasta pada masing-masing etnis. Mereka yang berhasil dan dapat memanfaatkan kebijaksanaan pemerintah adalah mereka dari golongan etnis Cina. Kondisi ini menunjukkan bahwa pengusaha kita kalah bersaing dengan

pengusaha keturunan Cina dengan kata lain kualitas wiraswasta pribumi adalah rendah (negatif).

Rendahnya kualitas wiraswasta sangat ditentukan oleh faktor pengalaman sejarah sebagai negara bekas koloni. Secara fisik maupun mental terjadi banyak kekacauan dan kerusakan. Sebagaimana dikatakan Koentjaraningrat: "sesudah revolusi kemerdekaan timbul kerusakan fisik dan mental masyarakat Indonesia. Hal yang amat serius adalah dibalik kemunduran-kemunduran dalam kehidupan ekonomi dan sosial budaya masyarakat kita menggejalanya kelemahan mentalitas orang Indonesia yang menjauhkan diri dari jiwa pembangunan. Sifat kelemahan tersebut meliputi (1) mentalitas yang meremehkan mutu, (2) mentalitas yang suka menerabas, (3) mentalitas yang suka mengabaikan tanggung jawab, (4) rendahnya disiplin diri" (Heidrahman Ranu Pandojo, 1982:16). Sifa-sifat yang dikemukakan oleh Koentjaraningrat tersebut adalah sifat yang menghambat laju pembangunan dewasa ini. Selanjutnya Suparman Sumahamijaya menggambarkan sikap wiraswasta yang berpenyakit:

"Masyarakat terjangkiti penyakit feodal dan sikap mental RM JIPUN atau RM JIEUDEAL yaitu rendah diri, malas jiwa punakawan atau rendah diri, malas jiwa budak yang bebal. Penyakit ini tidak saja menggejala pada rakyat kecil terlebih berjangkit pada lapisan initelek" (1980:110).

Pendapat Suparman tersebut menggambarkan sebagian besar masyarakat kita terjangkiti penyakit malas, rendah diri, jiwa feodal yang terpatri erat dalam jiwa masyarakat pribumi. Penyakit ini menggejala disemua lapisan masyarakat. Penyakit inilah yang disinyalir sebagai penyebab rendahnya mentalitas wiraswasta pribumi.

Golongan pribumi sebagai mayoritas dalam komposisi jumlah penduduk, keberadaannya sangat menentukan nasib negara Indonesia. Sebagai warga negara mereka adalah manusia

Indonesia. Bila kita mengacu pada pernyataan di atas bahwa pribumi adalah mayoritas yang sekaligus yang bermental negatif, dengan sendirinya dapat diasumsikan bahwa manusia Indonesia secara umum mempunyai sikap mental wirausaha yang negatif. Hal ini didasarkan pada pendapatnya Mochtar Lubis yang menurut dia:

"Manusia Indonesia mempunyai ciri-ciri yang sangat menonjol yaitu hipokritis, segan dan enggan bertanggung jawab, berjiwa feodal, masih percaya tahyul, hidup berdasar naluri dan intuisi, watak yang lemah, boros dan enggan bekerja keras" (1990:23-24).

Selanjutnya Stepanus Ozias Fernandez mengatakan bahwa:

"Manusia Indonesia berpikir secara intuitif dan emosional, segala-galanya berpusat pada perasaan dan angan-angan. Baginya cara berpikir intuitif dan emosional membuka cakrawala baru bagi hidup dan merupakan sumber ilmu. Ia lebih mementingkan pemikiran intuitif dan hati" (1990:107-108).

Berdasar pada dua pendapat terakhir dan uraian sebelumnya maka dapat ditegaskan bahwa sikap mental wirausaha pribumi berada pada skala rendah (negatif).

2.3 Dasar Teori Tentang Sikap Mental Wiraswasta Pedagang

Non Pribumi Keturunan Cina

Pada masa ekonomi yang sulit dan berkepanjangan ini, maka sukses bisnis WNI keturunan Cina adalah suatu prestasi tersendiri. Mereka mampu menjadi elit ekonomi di Indonesia. Bertebarnya raksasa dalam bentuk kongsi dagang serta konglomerat adalah bukti keunggulan mereka dalam bidang dunia usaha, ataupun kalau mereka hanya menjadi pedagang atau pengusaha biasa, namun mereka pada umumnya mempunyai status ekonomi yang relatif lebih baik. Kondisi semacam ini pada perkembangan selanjutnya melahirkan istilah dominasi ekonomi dalam skala perekonomian Indonesia.

Dominasi ekonomi oleh etnis Cina dalam konteks kewiraswastaan, lebih dikarenakan keunggulan mereka dalam bertingkah laku menghadapi dunia usaha yang penuh gejolak dengan mendasarkan diri pada kepribadian yang kuat dan nilai-nilai mentalitas wiraswasta. Dengan kata lain, monopoli ekonomi oleh etnis Cina, disebabkan oleh sikap mental wiraswasta mereka baik dan positif.

Keunggulan mereka dalam berbisnis telah dibuktikannya sejak masa kolonial Belanda. Sebagaimana yang dikemukakan oleh Raffles yang kemudian dikutip oleh Melly G. Tan, yaitu: "mereka orang-orang Cina adalah hayat dan jiwa perdagangan di Hindia Belanda" (1979:30). Jadi pada waktu itu etnis Cina adalah motor penggerak utama sektor perekonomian (paling berhasil) dari pada golongan barat (Belanda) dan golongan pribumi secara ekonomi. Sebutan paling berhasil kiranya sangat beralasan sekali. Bagaimanapun juga kondisi mereka pada waktu itu, selalu dalam pengawasan pemerintah Belanda, kendati mereka diberi posisi pengusaha kelas dua sebagai pelakana *collecting trade* dan *distributing trade* (Widyahartono, 1989:5). Kelebihan-kelebihan mereka selanjutnya bisa dilihat kuantitasnya sebagai pengusaha seperti yang penulis kutipkan dari pendapatnya Hidayat ZM, yaitu:

"Keunggulan keturunan Cina dari pengusaha lainnya pada masa-masa sulit, terlihat dari besarnya jumlah pengusaha pada waktu itu. Tahun 1930 dari 1.233.000 jumlah penduduk, tercatat 470.000 keturunan Cina sebagai pengusaha dibidang industri perbankan, perdagangan dan pertanian" (1977:83).

Semakin jelas bahwa pada masa kolonial Belanda etnis Cina telah mendominasi ekonomi daripada golongan pribumi. Perkembangan kewiraswastaan etnis Cina selanjutnya yaitu pada masa orde lama semakin berkembang. Usaha-usaha mereka merebak pesat dan hampir menjamah seluruh sektor ekonomi. Pada masa ini pula sudah terlihat ketenjangan ekonomi antara

etnis Cina dan kelompok pribumi (Leo Suryadinata, 1984:34), yang selanjutnya memunculkan masalah etnis ekonomi dan diusui gelombang anti Cina. Berbagai demonstrasi dan konflik terjadi hampir diseluruh kota besar di Indonesia (Amri Marzali, 1989:19). Terjadinya gerakan anti Cina tersebut bermula dari kesenjangan ekonomi yang secara ekonomis kelompok non pribumi Cina di atas rata-rata penduduk pribumi.

Pada masa pemerintahan Suharto perkembangan wiraswasta etnis Cina semakin menggiat. Gejala terakhir yang nampak adalah semakin menjamurnya kongsi dagang dalam skala besar dan ishirnya raksasa ekonomi yang berbau konglomerat. Fenomena majunya bisnis konglomerat ini, dirasakan sebagai sindrome yang pemekarannya menggespi apa saja. Mulai dari sektor perdagangan, real estate, industri manufaktur, jasa asuransi serta industri perbankan.

Keberhasilan mereka telah mampu menembus dimensi ruang. Menembus batas negara hingga level internasional. Suatu majalah ekonomi Amerika (Forber) edisi 22 Juli 1991 telah menempatkan konglomerat dari Indonesia kelompok etnis Cina yaitu Sudono Salim sebagai orang kaya di dunia peringkat 82 dan kemudian diusui William Suryajaya (Kompas, 1991:160). Sementara itu laporan warta ekonomi dalam hal sama memaparkan bahwa:

"Dari 200 konglomerat besar Indonesia hanya 20% yang dipegang kelompok wiraswasta pribumi dengan rata-rata omzet di bawah 1.565 milyar. Sedangkan 70% dimiliki oleh pengusaha kelompok dengan omzet rata-rata di atas 13.300 milyar" (1991:35).

Dari data di atas menunjukkan bahwa keunggulan wiraswasta etnis Cina sangat jauh bila dibandingkan dengan kemampuan wiraswasta pribumi. Dalam skala perbandingan jumlah konglomerat pribumi dan non pribumi keturunan Cina diperoleh angka 1:3. Selanjutnya bila dibandingkan dengan

total omzet masing-masing wiraswasta, maka ditemukan angka 1:12, atau omzet pengusaha pribumi hanya 12%-nya omzet wiraswasta keturunan Cina. Ini menunjukkan bahwa wiraswasta non pribumi keturunan Cina lebih berhasil dari pada wiraswasta pribumi.

Keberhasilan-keberhasilan yang diperoleh keturunan Cina tersebut juga dikarenakan obsesi mereka untuk menjadi yang lebih baik dari yang lainnya. Obsesi tersebut kemudian dibuktikan dengan keberhasilan menduduki posisi the best ten dengan predikat kaya di Asia Timur, seperti yang tercantum dalam tabel di bawah ini.

Tabel 1

NOMOR	NAMA	NEAL	TOTAL OMZET (milyard)
01	Li Ka-shing	Hongkong	USD 7
02	Kwok bersaudara	Hongkong	USD 6,5
03	Teai Wan-lin	Taiwan	USD 6,3
04	Sudono Salim	Indonesia	USD 6
05	Robert Kwok	Malaysia	USD 6
06	Lee Shau-kee	Hongkong	USD 5,9
07	Lim Goh-tong	Malaysia	USD 5
08	Eka Tjipta Widjaja	Indonesia	USD 5
09	Wu-Dung-chin	Taiwan	USD 4,8
10	Prajogo Pangestu	Indonesia	USD 4,5

Sumber: Jawa Post (Rabu Legi, 1 Juni 1994)

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa dari sepuluh orang keturunan Cina terkaya tersebut, tiga orang berasal dari Indonesia. Hal ini menunjukkan bahwa wiraswasta atau pengusaha keturunan Cina di Indonesia mempunyai kelebihan-kelebihan dalam mendominasi. Dengan kelebihan tersebut, mereka mampu mendominasi kehidupan ekonomi di Indonesia. Mereka juga mampu menembus batas kekuasaan ekonomi negara lain. Sehingga nama dan keberadaan mereka diperhitungkan.

Kalau kita merujuk pada pembahasan semula, bahwa keberhasilan para keturunan Cina dalam mendominasi kehidupan ekonomi nasional adalah semata-mata disebabkan pemahaman dan penghayatan yang mendalam akan nilai-nilai kepribadian kuat dan mentalitas wiraswasta yang positif. Pemahaman dan penghayatan tersebut pada akhirnya menuntun mereka dalam berperilaku dan bertindak kewiraswastaan dalam aktifitasnya di dunia usaha. Sebagaimana yang dikemukakan oleh Bob Widyahartono seperti berikut ini:

"Beberapa ciri yang dijunjung tinggi dalam perilaku bisnis keturunan Cina adalah:

1. kepercayaan adalah nomor satu;
2. selalu membina hubungan baik dengan pejabat;
3. ulet, inovatif dan konflik bukan spekulatif;
4. bisnis yang mengandung resiko;
5. semua persolan atau konflik yang memerlukan keputusan, diselesaikan di meja makan;
6. famili-lisme yang tinggi" (1993:6).

Selain itu pada kesempatan yang lain Bob Widyahartono juga mengatakan bahwa:

"Tidak benar, setiap keturunan Cina adalah wiraswastawan sejak lahir (born entrepreneur). Setiap individu mempunyai kemampuan otak yang sama sejak dilahirkan. Lingkunganlah yang menempa kepribadian dan perilaku seseorang. Kalau ketika dia beranjak dewasa hanya diberi kaping sebagai wiraswasta, maka dalam situasi tersebut dan dengan keterbatasan serta kemampuannya ia akan berupaya menggapai peluang bisnis" (1993:6).

Pendapat di atas selain menekankan pengaruh lingkungan



sebagai penentu sikap positif para keturunan Cina. Juga menyangkal adanya anggapan bahwa sejak kecil mereka mempunyai jiwa wiraswasta. Selanjutnya David Bonavia, memberikan penegasan sikap utama masyarakat Cina dalam menentukan keberhasilan anak-anaknya, yaitu:

"Ciri yang paling menentukan dari masyarakat Cina terhadap dunia usaha sekitarnya adalah komitmen total mereka terhadap kehidupan sebagaimana adanya. Kalau perlu dengan komitmen ekstra untuk membuat lebih dari apa adanya. Seburuk-buruknya, mereka akan berharap dapat menciptakan keadaan anak-anak atau keturunan mereka dapat memiliki hal-hal baik yang tidak mereka miliki" (1993:35).

Kemudian Bob Widyahartono mengatakan bahwa:

"Kendali bisnis keturunan Cina terpusat pada pemilik yang paternalistik. Kepemimpinannya terpusat pada keluarga. Manajemen yang bergaya low profile but high product, lebih bersifat cross directorship. Pola usaha mereka berputar-putar dalam eksklusivitas keluarga dan kelompoknya" (1993:6).

Dari beberapa kenyataan uraian di atas, dapat penulis simpulkan bahwa dominasi ekonomi oleh keturunan Cina pada dasarnya diakibatkan oleh perilaku mereka dalam dunia usaha selalu mendasarkan pada nilai-nilai kepribadian dan mentalitas wiraswasta yang meliputi faktor kepribadian, kemampuan berhubungan dengan orang lain, keahlian mengatur, ketrampilan bidang pemasaran, serta keuangan. Selain itu juga faktor lingkungan (keluarga dan masyarakat), dan melekatnya jiwa paternalistik dan famili-isme pada keturunan Cina. Sehingga dapat dikatakan bahwa sikap mental wiraswasta keturunan Cina adalah positif.

2.4 Perbedaan Antara Sikap Mental Wiraswasta Pedagang Pribumi dan Non Pribumi Keturunan Cina

Dua gejala kontradiktif seperti terurai pada bab terdahulu menunjukkan adanya perbedaan pemahaman nilai-nilai kepribadian dan mentalitas wiraswasta antara kelompok pribumi dan etnis Cina dalam dunia usaha. Di satu pihak golongan pribumi mempunyai sikap mental wiraswasta yang rendah sementara kelompok etnis Cina mempunyai kecenderungan mentalitas wiraswasta yang tinggi.

Sebagaimana yang telah diungkapkan Heidrachman Ranu Pandojo dalam penelitiannya, diketahui bahwa: "kondisi psikologis wiraswasta etnis Cina di atas rata-rata psikologis wiraswasta pribumi" (1982:22). Selanjutnya dia mengatakan bahwa:

"Terdapat motivasi untuk berdiri sendiri, bekerjasama dengan pihak lain, dan mencari sesuatu yang baru antara wiraswasta pribumi dan wiraswasta etnis Cina. Perbedaan ketiga jenis motivasi tersebut merupakan penyebab mengapa pengusaha etnis Cina selalu berhasil daripada pengusaha pribumi" (1982:21).

Pendapat di atas menunjukkan bahwa, wiraswasta etnis Cina lebih ulet dan lebih lincah berusaha. Hal ini dikarenakan tuntutan jiwa wiraswasta etnis Cina untuk berdikari lebih tinggi daripada wiraswasta pribumi. Wiraswasta etnis Cina lebih luwes, gampang menyesuaikan diri, selalu bekerja keras dan menjalin hubungan dengan pihak lain serta dorongan untuk berinisiatif dan kreatif. Halmana dorongan dan keinginan tersebut merupakan pencerminan nilai-nilai kepribadian dan mentalitas wiraswasta. Sehingga dapat ditegaskan bahwa mentalitas wiraswasta non pribumi etnis Cina lebih tinggi dari pada wiraswasta pribumi.

Perbedaan pemahaman akan nilai-nilai kepribadian dan

mentalitas wiraswasta di lingkungan pribumi dan non pribumi. mendorong peneliti untuk mengadakan penelitian apakah perbedaan di atas terjadi pada kelompok pedagang pribumi dengan pedagang non pribumi keturunan Cina di Pasar Tanjung Jember.

2.4 Hipotesis Penelitian

Menurut asal mulanya hipotesis berarti sesuatu atau pendapat orang-orang (hipo = kurang, tesie = pendapat). Jadi kesimpulan tersebut belum final dan masih harus dibuktikan. Menurut Sutrieno Hadi bahwa: "hipotesis merupakan dugaan yang mungkin benar dan mungkin juga salah" (1988:316). sementara Sumadi Suryabrata lebih memandang hipotesis sebagai: "jawaban sementara terhadap masalah penelitian, yang kebenarannya perlu diuji lagi" (1989:75). Dua pendapat tersebut menunjukkan bahwa hipotesis penelitian bisa diterima dan bisa ditolak.

Dapat disimpulkan pula bahwa hipotesis adalah kesimpulan sementara dari suatu penelitian yang harus dibuktikan kebenarannya, hipotesis bisa diterima bila hasil penelitian membuktikannya. Sebaliknya hipotesis akan ditolak bila tidak terbukti dan tidak sesuai dengan hasil penelitian.

2.4.1 Hipotesis Yang Diajukan

Setelah permasalahan yang akan dikaji telah disusun maka peneliti harus merumuskan hipotesis tersebut. Dalam hal ini Sutrieno Hadi berpendapat bahwa: "jika anggapan-anggapan teoritis telah di susun dengan baik, maka perlu dikemukakan secara terpisah apa saja hipotesis yang akan diajukan dan selanjutnya hendak diteliti" (1988:77). Sementara itu Sumadi Suryabrata memberikan kerangka dasar dalam

menyusun hipotesis yaitu:

"Jika landasan teoritis merupakan penyimpulan ketidak adanya hubungan atau ketidak adanya perbedaan, maka hipotesis yang akan dirumuskan merupakan hipotesis nol. Sebaliknya jika ditinjau secara teoritis mengarahkan pada adanya perbedaan atau hubungan, maka hipotesis yang dirumuskan merupakan hipotesis alternatif" (1989:77-78).

Pendapat di atas dapat ditegaskan disini bahwa pada dasarnya ada dua macam hipotesis dalam penelitian, yaitu hipotesis alternatif dan hipotesis nol (nihil).

2.4.1.1 Hipotesis Alternatif

Hipotesis ini menunjukkan adanya hubungan dan perbedaan antara variabel-variabel yang diteliti. Sebagaimana yang dikemukakan Suharsimi Arikunto bahwa: "hipotesis kerja atau hipotesis alternatif biasa disingkat H_a . Hipotesis ini menyatakan hubungan antara dua variabel X dan Y atau adanya perbedaan antara dua kelompok" (1992:65).

Lebih lanjut Sumadi Suryabrata mengatakan bahwa: "hipotesis alternatif yang biasa dilembangkan dengan H_a , menyatakan saling hubungan antara dua variabel atau lebih, atau menyatakan adanya perbedaan dalam hal terutama dalam kelompok yang berbeda" (1989:77).

Kedua pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan hipotesis kerja (H_a) adalah hipotesis yang mendasarkan diri pada hasil penelitian yang diharapkan yang akan diperoleh oleh peneliti dan mengarah pada kesimpulan serta menyatakan adanya hubungan atau perbedaan antara dua variabel atau lebih yang diteliti.

2.4.1.2 Hipotesis Nol

Hipotesis ini menyatakan kondisi sebelumnya yaitu hubungan negatif atas variabel-variabel yang diteliti.

Sutrisno Hadi berpendapat bahwa: "hipotesis nihil (nol hipotesis) adalah hipotesis yang menyatakan kesamaan atau ketidak adanya perbedaan antara dua kelompok atau lebih tentang suatu perkara yang dipersoalkan" (1984:38).

Pendapat serupa tentang hal ini, dikemukakan oleh Marzuki bahwa: "hipotesis nol adalah suatu hipotesis yang menunjukkan kesamaan atau ketidak adanya perbedaan dari variabel-variabel yang diteliti" (1986:38).

Dari dua pendapat tersebut di atas dapat penulis simpulkan bahwa hipotesis nihil atau hipotesis nol (H_0) adalah hipotesis yang menunjukkan ketidak adanya hubungan atau perbedaan serta ketidak adanya pengaruh antara variabel-variabel yang diteliti.

Sebelum penulis mengajukan hipotesis perlu dipahami beberapa pendapat tentang macam-macam hipotesis sebagaimana tersebut di atas. Mendasarkan diri pada beberapa pendapat serta beberapa landasan teoritis lainnya, maka peneliti berkesimpulan bahwa hipotesis yang akan diajukan adalah hipotesis alternatif sebagai hipotesis kerja (H_a) yang menunjukkan adanya perbedaan, adanya hubungan, dan pengaruh dari dua variabel atau lebih yang sedang diteliti. Meskipun demikian, dalam analisa data nanti peneliti akan mengajukan hipotesis nihil (H_0), ini dimaksudkan untuk mempermudah dalam pembuktian hipotesis kerja (H_a) yang diajukan. Hal ini dilakukan karena peneliti dalam menganalisis data menggunakan metode statistik. Karena pada dasarnya hipotesis yang diuji dengan metode statistik adalah hipotesis nol (hipotesis nihil). Hal ini sesuai dengan pemikiran Marzuki, yang menurut dia:

"Hipotesis nol diuji dengan perhitungan statistik, sedangkan hipotesis kerja tidak. Jika pengujian dengan metode statistik, akan menggunakan istilah H_a (hipotesis alternatif), maka terlebih dahulu diubah menjadi H_0 (hipotesis nihil)" (1986:38).

Adapun hipotesis nol yang penulis ajukan dalam skripsi ini adalah ada perbedaan sikap mental wiraswasta antara pedagang pribumi dan pedagang non pribumi keturunan Cina di Pasar Tanjung Jember 1996/1997.



BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian digunakan untuk mengetahui gambaran secara ringkas tentang tahapan-tahapan penelitian sesuai dengan judul yang diambil. Rancangan penelitian ini sebagai berikut :

- jenis data yang digunakan adalah data interval, baik data dari variabel (X) maupun data dari variabel (Y);
- sifat penelitian ini adalah komparatif, karena dalam penelitian ini akan diteliti masalah perbedaan antara variabel X dengan variabel Y;
- variabel X dalam penelitian ini adalah sikap mental wiraswasta pedagang pribumi;
- variabel Y dalam penelitian ini adalah sikap mental wiraswasta pedagang non pribumi keturunan Cina;
- metode penentuan daerah penelitian yang digunakan adalah metode purposive;
- metode penentuan responden penelitian yang digunakan adalah metode proportional random sampling;
- metode pengumpulan data yang paling utama digunakan adalah metode angket dan sebagai pelengkap digunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi;
- langkah-langkah yang diambil sebelum menganalisis data adalah editing, koding, tabulating, skoring dan selanjutnya data dianalisis;
- untuk mengetahui perbedaan antara variabel X dengan variabel Y digunakan rumus t-test yang nantinya dalam menguji signifikansinya hasil t empiri dikonsultasikan dengan t tabel.

3.2 Metode Penentuan Daerah Penelitian

Untuk menentukan daerah penelitian, dalam penelitian ini digunakan metode purposive. Dalam penelitian ini ditentukan Pasar Tanjung Jember sebagai daerah penelitian.

3.3 Metode Penentuan Responden Penelitian

Sru Adji Surjadi mendefinisikan responden sebagai: "orang yang dapat memberikan respon terhadap masalah yang sedang diteliti, baik populasi atau sampel" (1987:3). Selanjutnya Suharsimi Arikunto memberikan definisi responden dengan: "orang yang dapat memberikan respon dan jawaban atas pertanyaan peneliti baik lisan atau tertulis" (1982:102). Sehingga dapat disimpulkan bahwa responden adalah keseluruhan orang yang dapat memberikan respon, data penelitian baik populasi ataupun sampel. Dalam penelitian ini penulis mempergunakan metode proportional sampling dengan cara undian.

Berkaitan dengan hal tersebut Sutrisno Hadi mengemukakan bahwa, "proportional sampling adalah sampel yang terdiri sub-sampel populasi, dan apabila proporsional sampling menggunakan randomisasi, sampling ini disebut proportional random sampling" (1984:82).

Dengan demikian dalam menentukan responden yang akan diteliti, penulis memberikan kesempatan yang sama kepada semua individu di dalam populasi untuk dipilih menjadi sampel. Berkaitan dengan besar kecilnya sampel, Sutrisno Hadi mengemukakan bahwa, "sebenarnya tidak ada ukuran yang mutlak berapa persen suatu sampel harus diambil dari populasi" (1984:73).

Berdasarkan uraian tersebut di atas penulis simpulkan bahwa, proportional random sampling adalah metode pengambilan anggota sampel sebagai responden dengan

mengambil secara acak dari hasil pertimbangan sub-sub sampel yang mengikuti pertimbangan populasi.

Berdasarkan pendapat tersebut maka dalam penelitian ini penulis menentukan jumlah responden sebanyak 100 orang pedagang di pasar Tanjung Jember.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Dalam suatu penelitian, untuk memperoleh data yang sesuai dengan apa yang dimaksud, maka harus menggunakan metode pengumpulan data yang sesuai pula. Hal ini seperti yang dijelaskan oleh Winarno Surakhmad ialah :

"Metode merupakan cara utama untuk mencapai tujuan Cara utama itu dipergunakan setelah penyelidik memperhitungkan kewajaran ditinjau dari tujuan penyelidikan serta situasi⁴ penyelidikan." (1978:18)

Dengan demikian jelaslah bahwa penggunaan metode pengumpulan data yang tepat dan terencana akan sangat membantu keberhasilan penelitian.

Berdasarkan pertimbangan diatas, maka pengumpulan data yang dipergunakan adalah :

3.4.1 Metode Observasi

Metode observasi ini digunakan dalam penelitian untuk mendapatkan data tentang lokasi penelitian dan yang menyangkut pelaksanaan kegiatan di lokasi penelitian.

3.4.2 Metode angket

Metode angket dipergunakan untuk mendapatkan data mengenai tanggapan para pedagang pribumi dan non pribumi tentang sikap mental wiraswasta mereka dalam usahanya sebagai pedagang di Pasar Tanjung Jember. Metode angket merupakan metode yang paling utama digunakan dalam penelitian ini.

Jenis angket yang digunakan dalam penelitian ini jika ditinjau dari jenisnya termasuk angket tertutup, angket langsung, skala bertingkat.

Disebut angket tertutup karena responden tidak diberikan kesempatan memberikan jawaban secara bebas dengan kalimatnya sendiri. Disebut angket langsung, karena responden memberikan data tentang dirinya yaitu tentang tanggapan mengenai sikap mental wiraswasta. Disebut angket skala bertingkat karena responden memilih jawaban dari pertanyaan yang telah disediakan yaitu jarang, kadang-kadang, selalu.

Tujuan penggunaan metode angket ini adalah untuk mendapatkan informasi atau pendapat yang erat hubungannya dengan masalah sikap mental wiraswasta.

3.4.3 Metode Wawancara

Wawancara menurut Kartini Kartono adalah suatu percakapan yang diarahkan pada suatu masalah tertentu yang merupakan proses tanya jawab lisan, dimana dua orang atau lebih berhadap-hadapan (1980:71).

Dalam penelitian ini metode wawancara dilakukan dengan cara tanya jawab atau wawancara langsung dengan subyek atau orang yang diperlukan. Berdasarkan hal tersebut, maka dalam penelitian ini metode wawancara dilaksanakan untuk menggali pertanyaan-pertanyaan yang menghasilkan jawaban-jawaban sebagai pelengkap saja. Pedoman wawancara dapat dilihat pada lampiran.

3.4.4 Metode Dokumentasi

Menurut Suharsimi Arikunto yang dimaksud metode dokumentasi adalah :

"Mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prestasi notulen rapat lengger, agenda dan sebagainya". (1989:188)

Dengan demikian metode dokumentasi adalah suatu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mempelajari dokumen-dokumen yang ada pada tempat penelitian, sesuai dengan data yang dibutuhkan.

Dalam penelitian ini metode dokumentasi digunakan untuk mencari data tentang denah pasar, struktur organisasinya, job description dan keanggotaan tenaga kerja yang ada.

3.5 Teknik Analisis Data

Sebelum data dianalisis, data yang telah dikumpulkan diolah lebih dahulu kemudian disajikan dalam bentuk tabel-tabel guna kepentingan analisis (Harzuki, 1983:81). Adapun dua bentuk analisis data yaitu analisis kualitatif dan analisis kuantitatif. Adapun teknik analisis data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah analisis yang bersifat kuantitatif karena data yang diperoleh dapat diwujudkan dengan angka. Sebelum dilakukan analisis data, maka terlebih dulu harus memperhatikan langkah-langkah sebagai berikut:

3.5.1 Editing

Editing adalah penelitian atau pengecekan data atau bahan-bahan yang masuk (dikumpulkan), yang dicek adalah kebenarannya dan up to date atau tidaknya (Sapari Imam Asyari, 1981:100). Koentjaraningrat mengatakan bahwa

editing adalah meneliti kembali catatan para pencari data itu untuk mengetahui apakah catatan itu cukup baik dan dapat segera dipersiapkan untuk keperluan proses berikutnya (1980:330). Data yang masuk perlu diperiksa, apakah terdapat kekeliruan-kekeliruan dalam pengisiannya, barangkali ada yang tidak lengkap, palsu, tidak sesuai dan sebagainya. Pekerjaan mengoreksi atau melakukan pengecekan ini disebut editing (Marzuki, 1983:81)

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa editing adalah mengecek atau meneliti kembali data yang diperoleh untuk memperbaiki kualitas data sehingga bila ada angket yang tidak diisi lengkap dan tidak menurut aturan, bisa dipersiapkan untuk menyebarkan angket susulan.

3.5.2 Koding

Koding adalah pemberian tanda (simbol) kode bagian tiap-tiap data yang termasuk dalam kategori yang sama, tanda berupa angka atau huruf (Marzuki, 1983:332). Koentjaraningrat mengatakan bahwa koding adalah usaha-usaha mengklasifikasikan jawaban-jawaban para responden menurut macamnya, klasifikasi ini dilakukan dengan jalan memakai masing-masing jawaban itu dengan tanda kode tertentu lazimnya dalam bentuk angka (1983:332).

Dari pendapat tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa koding adalah mengklasifikasikan atau memberi tanda jawaban para responden ke dalam kategori tertentu dengan memberi kode dan skor penilaian atas item-item yang ada dalam angket.

3.5.3 Tabulating

Tabulating adalah kegiatan merumuskan data ke dalam bentuk tabel atau grafik, statistik dan sebagainya (Sapari

Imam Asyari, 1981:102). Jawaban-jawaban yang serupa dikelompokkan dengan cara yang teliti dan teratur, kemudian dihitung dan dijumlahkan berapa banyak peristiwa/gejala/item yang termasuk dalam kategori sehingga menjadi satu kesatuan, kegiatan tersebut dilaksanakan sampai berwujud tabel-tabel yang berguna, terutama penting pada penelitian kuantitatif (Marzuki, 1983:83).

Berdasarkan pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa tabulating adalah memasukkan data kemudian disusun ke dalam tabel-tabel dan mengatur angka-angka sehingga mudah dihitung dan dijumlahkan peristiwa yang termasuk kategori. Dengan memasukkan jawaban-jawaban setiap responden akan terlihat berapa banyak nilai responden yang terbanyak menjawab pertanyaan angket, selanjutnya dapat dilakukan mencari hubungan yang signifikan antara variabel bebas dengan variabel tergantung.

3.5.4 Skoring

Sebelum data dianalisis, terlebih dahulu diadakan penyekoran terhadap jawaban setiap responden dengan klasifikasi untuk setiap pertanyaan sebagai berikut : jawaban a diberi skor 1, jawaban b diberi skor 3 dan jawaban c diberi skor 5. Dari semua jawaban responden yang sudah diberi skor tersebut dijumlah berdasarkan variabelnya.

3.5.5 Analisis

Analisis adalah pengelompokan, membuat suatu urutan memanipulasi serta menyingkat data sehingga mudah untuk dibaca (Moh. Nasir, 1983:419).

Analisis data dalam suatu penelitian ada dua jenis, yaitu analisis statistik dan analisis non statistik. Metode analisis data yang digunakan adalah metode statistik karena

sesuai dengan data yang ingin diperoleh adalah data yang berupa angka-angka (kuantitatif).

Sutrisno Hadi berpendapat bahwa statistik adalah cara-cara ilmiah yang dipersiapkan untuk mengumpulkan, menyusun, menyajikan, dan menganalisis data penyelidikan yang berwujud angka-angka (1981:221). Berdasarkan pendapat tersebut yang dimaksud dengan statistik adalah suatu cara pengolahan data yang berwujud angka-angka. Hasil analisa data tersebut dapat digunakan untuk menarik suatu kesimpulan.

Berdasarkan dari fungsi statistik ini Sutrisno Hadi mengemukakan pendapatnya sebagai berikut :

- a) statistik memungkinkan pencatatan secara paling eksak data penyelidikan;
- b) statistik memaksa penyelidik menganut tata pikir dan tata kerja definitif dan eksak;
- c) statistik menyediakan cara-cara meringkas data ke dalam bentuk data yang lebih banyak artinya dan lebih gampang menerjemahkannya;
- d) statistik memberi dasar-dasar untuk menarik konklusi-konklusi melalui proses yang mengikuti cara-cara yang dapat diterima oleh ilmu pengetahuan;
- e) statistik memberikan landasan untuk meramalkan secara ilmiah tentang bagaimana suatu gejala akan terjadi dalam kondisi-kondisi yang telah diketahui;
- f) statistik memungkinkan penyelidik menganalisis, menguraikan sebab akibat yang kompleks dan rumit, yang tanpa statistik akan merupakan peristiwa yang membingungkan, kejadian yang tak teruraikan (1982:2).

3.6 Teknik Menganalisis Data

Langkah awal untuk menguji hipotesis perlu didukung dengan penyajian data karena dengan melihat data yang disajikan akan dapat dilihat bagaimana keadaan dari responden. Dalam penyusunan hipotesis berdasarkan pada teori-teori maupun dari beberapa hasil penelitian, dengan menginterpretasikan data akan mempermudah pengujian hipotesis. Untuk menganalisis perbedaan antara variabel bebas dengan variabel tergantung digunakan rumus t-test sebagai berikut :

$$t\text{-test} = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{\sqrt{\frac{SS_1 + SS_2}{N_1 + N_2 - 2} \left[\frac{1}{N_1} + \frac{1}{N_2} \right]}}$$

Dimana: $SS_1 = \frac{(\sum X_1^2)}{N_1}$

$$SS_2 = \frac{(\sum X_2^2)}{N_2}$$

Keterangan:

\bar{X}_1 = Mean sampel pertama

\bar{X}_2 = Mean sampel kedua

N_1 = Jumlah sampel pertama

N_2 = Jumlah sampel kedua

SS_1 = Penyimpangan variabel pertama terhadap \bar{X}_1

SS_2 = Penyimpangan variabel kedua terhadap \bar{X}_2

Pada dasarnya, pola eksperimen simple randomized perlu ditetapkan taraf signifikansi dan dihitung derajat kebebasan. Rumus derajat kebebasan yang dipergunakan adalah:

$$df = (N_1 + N_2 - 2)$$

Keterangan:

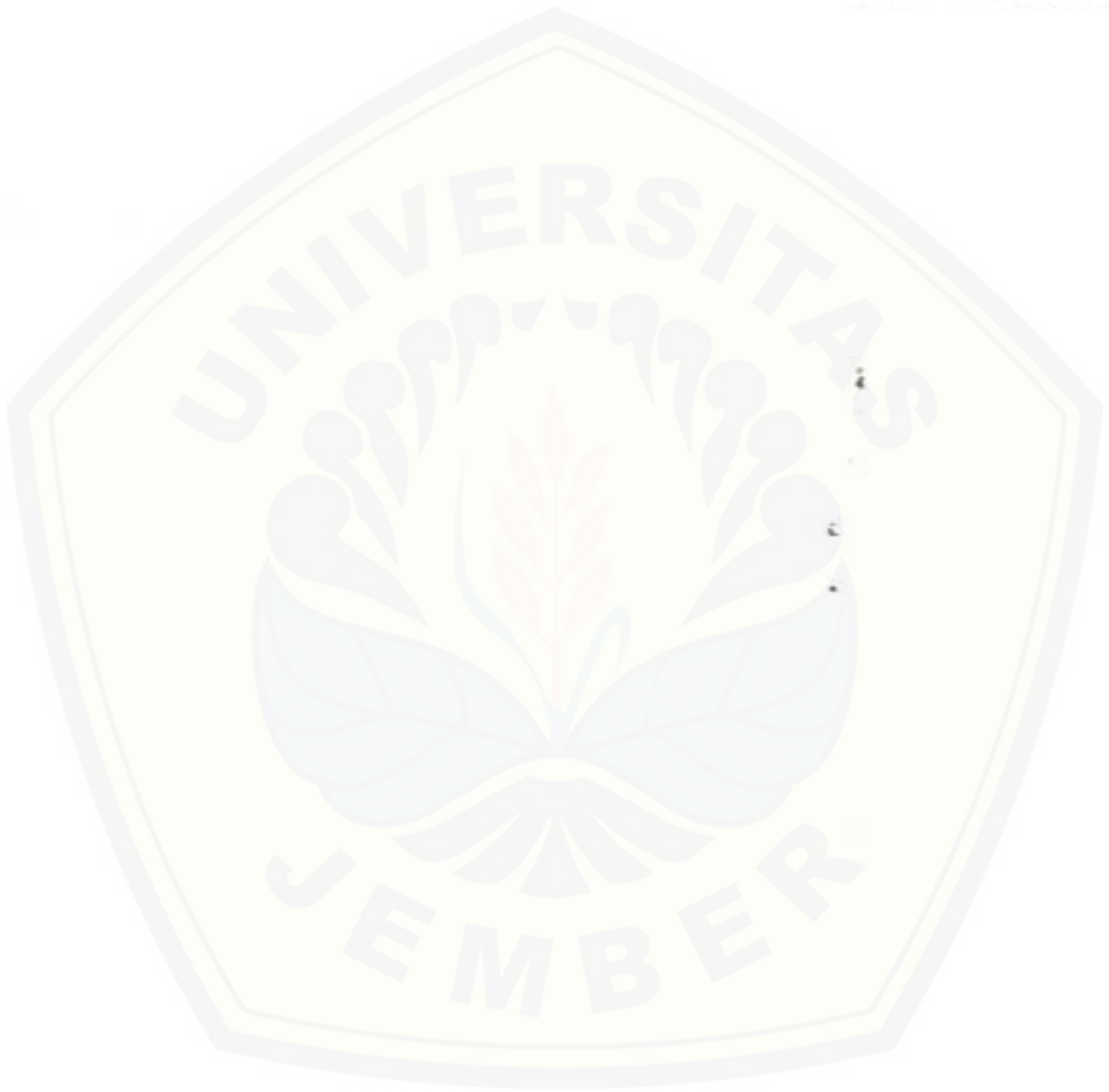
df = derajat kebebasan

N_1 = jumlah individu sampel pertama

N_2 = jumlah individu sampel kedua

Penggunaan rumus t-test ini penulis dasarkan pada:

1. Rumus tersebut adalah merupakan rumus yang dipakai untuk membuktikan
2. Berdasarkan kegunaannya maka t-test merupakan rumus yang sangat sesuai dengan masalah yang diteliti.



BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Pasar Tanjung Jember sehubungan dengan studi komparatif sikap mental wiraswasta antara pedagang pribumi dan non pribumi keturunan Cina maka dapat diambil suatu kesimpulan sebagai berikut:

- 1) berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang diperoleh dari lapangan maupun data sekunder dari para informan, terdapat perbedaan sikap mental wiraswasta antara pedagang pribumi dan non pribumi keturunan Cina di Pasar Tanjung Jember tahun 1996/1997.
- 2) berdasarkan data primer hasil penyebaran angket, kelompok pedagang non pribumi keturunan Cina lebih unggul dari kelompok pedagang pribumi. Dalam hal kepribadian kelompok pedagang pribumi hanya unggul pada unsur kebebasan. Sementara pada lima (5) lainnya yaitu disiplin diri, kreatifitas, dorongan dan keinginan, keberanian menghadapi resiko serta kepercayaan diri, kelompok pedagang non pribumi keturunan Cina lebih unggul. Kemudian perbedaan selanjutnya terjadi pada kemampuan berhubungan dengan orang lain, keahlian mengatur, dan pemasaran. Untuk bidang pemasaran ini merupakan kelemahan yang paling mutlak bagi pedagang pribumi.
- 3) berdasarkan hasil perhitungan t empiri sebesar 4,32 dan hasil t tabel pada taraf signifikansi 5% dan 1%, maka dapat diartikan bahwa terdapat adanya perbedaan yang positif, dalam arti sikap mental wiraswasta pedagang

non pribumi keturunan Cina pribumi lebih tinggi daripada pedagang pribumi. Sehingga dapat dikatakan dalam penelitian ini ada perbedaan sikap mental wiraswasta antara pedagang pribumi dan non pribumi keturunan Cina di Pasar Tanjung Jember tahun 1996/1997.

5.2 Saran

- 1) Pemerintah dalam hal ini Wali Kotatiff Jember, agar memberikan perhatian yang serius pada pengembangan sikap mental wiraswasta pedagang pribumi secara serius, baik itu melalui kerjasama dengan instansi terkait ataupun pembinaan secara intensif melalui wadah pedagang sehingga dapat menumbuhkan semangat yang tinggi untuk berwiraswasta. Atau mengadakan kemitraan dengan pedagang keturunan Cina untuk memberikan pengetahuan mengenai kiat-kiat berdagang yang sukses.
- 2) Dinas Pasar Daerah, yang secara langsung terjun kelapangan agar mengadakan pola pengawasan, pengarahan serta bimbingan kepada para pedagang agar terjadi persaingan yang sehat diantara pedagang baik pribumi maupun non pribumi. Serta memberikan kemudahan dalam hal administrasi pasar.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- AA. Loedin. 1979. Pengetahuan Dasar Penelitian dan Statistika. PIPR Jatim, Surabaya;
- Amri Marzali dkk. 1989. Pola Hubungan Sosial Antara Golongan Etnik Di Indonesia. Depdikbud, Jakarta;
- Anonim. 1976. Hasil Lokakarya Sistem Pendidikan dan Pengembangan Kewirausahaan di Indonesia. Panitia Lokakarya Sistem Pendidikan dan Pengembangan Kewirausahaan Di Indonesia, Jakarta;
- _____. 1983. Lahirnya Konsep Asimilasi. Badan Komunikasi dan Penghayatan Kesatuan Bangsa, Jakarta;
- _____. 1981. 200 Konglomerat Besar Di Indonesia. Warta Ekonomi Edisi 11 Februari, Jakarta;
- _____. 1991. Kelompok Orang Kaya Di Dunia. Kompas Edisi 9 Juli 1991, Jakarta;
- _____. 1986. UND 1945, Pd. GBHN. Bahan Referensi Penataran. Depdikbud, Jakarta;
- _____. 1994. Sepuluh Besar Keturunan Cina Terkaya Di Asia Timur. Jawa Post Edisi 1 Juli 1994, Surabaya;
- Anto Dejan. 1988. Pengantar Statistik Jilid II. LP3ES, Yogyakarta;
- Basu Swastha. 1984. Asas-asas Marketing. Liberty, Yogyakarta;
- Bob Widayahartono. 1989. Kongsi dan Spekulasi: Jaringan Kerja Bisnis Cina. Pustaka Utama Grafiti, Jakarta;
- _____. 1993. Perilaku Masyarakat Keturunan Cina. Harian Surya Edisi 17 Maret 1993, Surabaya;
- Burhan Megenda. 1981. Masalah Tionghoa: Ekonomi dan Sosial. Lembaga Pengkajian Masalah Pembauran, Jakarta
- Charles Mc. Celland. 1981. Ilmu Hubungan Internasional. CV Rajawali, Jakarta;
- David Bonavia. 1987. Cina dan Masyarakatnya. CV. Erlangga, Jakarta;
- Fadel Muhammad. 1992. Industrialisasi dan Wiraswasta: Menuju Masyarakat Belah Ketupat. Gramedia Jakarta;
- Fred Kerlinger. 1979. Dasar-dasar Penelitian. CV. Nurcahaya, Yogyakarta;
- FB. Sihombing. 1984. Ilmu Politik Internasional: Konsep dan Sistem. Ghalia Indonesia, Jakarta;

- Gouw Gick Siong. 1958. Marga Negara dan Orang Asing. Kengpo, Jakarta:
- Grenville Kleiser. 1966. Membina Kepribadian Wiraswasta. Pioner Jaya, Jakarta:
- Heidrachman Rano Pandojo. 1982. Wiraswasta Indonesia: Sebuah Renungan. Badan Penerbit Fakultas Ekonomi UGM, Yogyakarta:
- Hideyat ZM. 1977. Manyarakat dan Kebudayaan Cina Di Indonesia. Tarsito, Bandung:
- Joko Widodo. 1991. Kewiraswastaan: Suatu Tinjauan Teoritis dan Empiris. FKIP Universitas Jember, Jember:
- Kartini Kartono. 1980. Pangantar Metodologi Riset. Alumni, Bandung:
- Kathleen Howkin dan Peter A. Turia. 1993. Ujilah Tingkat Kecerdasan Anda Sebagai Seorang Wiraswasta. Dharma Publisher, Solo:
- Koentjaraningrat. 1988. Metode-metode Penelitian Masyarakat. PT. Gramedia, Jakarta:
- _____. 1989. Metode-metode Penelitian Masyarakat. PT. Gramedia, Jakarta:
- Leo Suryadinata. 1984. Dilema Minoritas Tionghoa. Grafiti Press, Jakarta:
- _____. 1988. Politik Tionghoa Peranakan Di Jawa. Pustaka Sinar Harapan, Jakarta:
- Lexy J. Moloeng. 1991. Metodologi Penelitian Kualitatif. PT. Remaja Rosdakarya, Bandung:
- Marsuki. 1991. Metodologi Riset. BPFE UII, Yogyakarta:
- Melly G. Tan. 1979. Galangan Etnis Cina Di Indonesia. PT. Gramedia, Jakarta:
- Mochtar Lubis. 1990. Manusia Indonesia: Sebuah Pertanggungjawaban. CV. Haji Masagung, Jakarta:
- Moh. Nasir. 1968. Metode Penelitian. Ghelias, Jakarta:
- Mubyarto dan Sunarto. 1961. Metodologi Penelitian Ekonomi. Yayasan Agro-Ekonomika, Yogyakarta:
- Sarlito Wirawan Sarsono. 1987. Teori-Teori Psikologi Sosial. Rajawali, Jakarta:
- Siswono Yudo Huseodo. 1985. Warga Baru: Kasus Cina Di Indonesia. Lembaga Penerbitan Yayasan Padamu Negeri, Jakarta:
- Soeparnoko. 1989. Metode Penelitian. BPFE UGM, Yogyakarta:

- Soesarno Wijandi, 1988. Pengantar Kewirausahaan. Sinar Baru, Bandung:
- Sru Adji Suryadi, 1987. Metodologi Riset. Eka Badranaya, Jember:
- Stephanus Ozias Fernandes, 1990. Citra Manusia Budaya Barat dan Timur. Nusa Indah, Flores:
- Suharsimi Arikunto, 1992. Prosedur Penelitian: Suatu Prosedur Praktis. Rineka Cipta, Jakarta:
- Sumadi Suryabrata, 1989. Metodologi Penelitian. Rajawali, Jakarta:
- Sutrisno Hadi, 1988. Bimbingan Menulis Skripsi dan Thesis. Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi UGM, Yogyakarta:
- _____. 1986. Statistik Jilid II. Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi UGM, Yogyakarta:
- Tim FKIP Universitas Jember, 1994. Pedoman Penulisan Skripsi Bagi Mahasiswa Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember. FKIP Universitas Jember, Jember:
- Wasty Soemanto, 1984. Sekuncup Ide Operasional Pendidikan Wiraswasta. PT. Bina Aksara, Malang:
- Winarno Surachmad, 1985. Dasar dan Teknik Research. Tarsito, Bandung.

MATRIK PENELITIAN

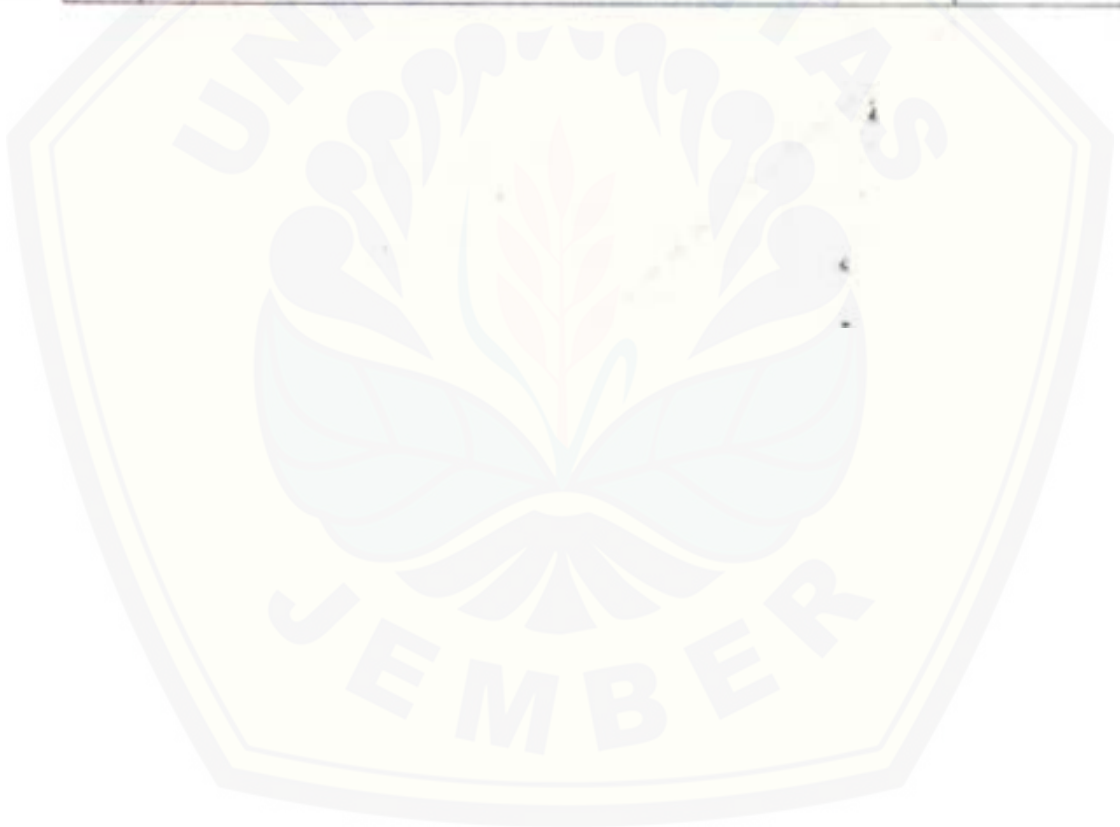
JUDUL PENELITIAN	PERMASALAHAN	VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE	HIPOTESIS
STUDI KOMPARATIF SIKAP MENTAL WIRASWASTA ANTARA PEDAGANG PRIBUMI DAN NON PRIBUMI KETURUNAN CINA DI PASAR TANJUNG JEMBER TAHUN 1996/1997	<p>1. ADAKAH PERBEDAAN SIKAP WIRASWASTA ANTARA PEDAGANG PRIBUMI DAN NON PRIBUMI KETURUNAN CINA DI PASAR TANJUNG JEMBER?</p> <p>2. SEJAUH MANAKAH PERBEDAAN SIKAP MENTAL WIRASWASTA ANTARA PEDAGANG PRIBUMI DAN NON PRIBUMI KETURUNAN CINA?</p>	<p>1. SIKAP MENTAL WIRASWASTA PEDAGANG PRIBUMI</p> <p>2. SIKAP MENTAL WIRASWASTA PEDAGANG NON PRIBUMI KETURUNAN CINA</p>	<p>MENTALITAS WIRASWASTA</p> <p>I. KEPERIBADIAN</p> <p>1. KEBEBASAN</p> <p>2. DISIPLIN DIRI</p> <p>3. KREATIVITAS</p> <p>4. DORONGAN DAN KEINCINAN</p> <p>5. PRAKTEK MENGHADAPI RESIKO</p> <p>6. KEPERCAYAAN DIRI</p> <p>II. KEMAMPUAN BERHUBUNGAN DENGAN ORANG LAIN</p> <p>7. KOMUNIKASI DAN KEKRATAN HUBUNGAN</p> <p>8. KEPEMIMPINAN DAN MANAJEMEN</p> <p>III. KEAHLIAN MENGATUR</p> <p>9. PENENTUAN TUJUAN</p> <p>10. PERENCANAAN DAN PENJADWALAN</p> <p>11. PENGATURAN DIRI</p> <p>IV. FEMASARAN</p> <p>12. PRODUK DAN PENENTUAN HAEGA</p> <p>13. KONSUMEN</p> <p>14. Iklan dan SPOMOSE</p> <p>V. KEUANGAN</p> <p>15. PENGATURAN UANG</p> <p>16. SIKAP TERHADAP</p>	<p>1. RESPONDEN : PEDAGANG PRIBUMI DAN NON PRIBUMI KETURUNAN CINA DI PASAR TANJUNG JEMBER</p> <p>2. INFORMAN - KADIPENDA - KEPALA PASAR - MANTRI PASAR</p> <p>3. DOKUMENTASI</p> <p>4. KEPUSATAKAN</p>	<p>PENENTUAN DAERAH PENELITIAN</p> <ul style="list-style-type: none"> PASAR TANJUNG JEMBER <p>PENENTUAN SAMPEL</p> <ul style="list-style-type: none"> PROPOKSIONAL RANDOM SAMPLING <p>PENGUMPULAN DATA</p> <ul style="list-style-type: none"> OBSERVASI INTERVIEW ANGKET DOKUMENTASI <p>ANALISA DATA MENGGUNAKAN I-HIT :</p> $t = \frac{M_1 - M_2}{\sqrt{\frac{s_1^2 + s_2^2}{n_1 + n_2 - 2} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)}}$ <p>DENGAN DERAJAT KEBEBASAN $df = (n_1 + n_2 - 2)$ HASIL I EMPURU DIKONSUL-TASEKAN DENGAN I TABEL.</p>	<p>ADA PERBEDAAN SIKAP MENTAL WIRASWASTA ANTARA PEDAGANG PRIBUMI DAN NON PRIBUMI KETURUNAN CINA DI PASAR TANJUNG JEMBER TAHUN 1996/1997</p>

Lampiran 3

INSTRUMEN PENELITIAN

TUNTUNAN OBSERVASI

No.	Data Yang Diraih	Obyek Yang Diobservasi
1.	Mengamati lingkungan fisik	Pasar Tanjung Jember
2.	Mengamati kelompok pedagang pribumi, pola tingkah laku dan kecenderungan bersikap	Pasar Tanjung Jember
3.	Mengamati kelompok pedagang non pribumi keturunan Cina, pola tingkah laku dan sikap-sikap mereka.	Pasar Tanjung Jember



TUNTUNAN INTERVIU

No.	Data Yang diraih	Informan
1.	Jumlah pedagang di Pasar Tanjung	Mantri Pasar Tanjung Jember.
2.	Jumlah Pedagang Pribumi dan Non Pribumi Keturunan Cina di Pasar Tanjung Jember.	Tata Usaha Pasar Tanjung Jember
3.	Susunan Organisasi dan Tata Kerja Pasar Tanjung Jember.	Kepala Pasar Tanjung Jember.



TUNTUNAN DOKUMENTASI

No.	Data Yang Diraih	Dokumen
1.	Peta dan Denah lokasi Pasar Tanjung Jember.	Kantor Dinas Pasar Tanjung Jember.
2.	Pencatatan pedagang berdasarkan etnis Cina dan Pribumi	Kantor Dinas Pasar Tanjung Jember
3.	Susunan Organisasi Dan Tata Kerja Pasar Tanjung Jember.	Kantor Dinas Pasar Tanjung Jember.



Lampiran 3

ANGKET PENELITIAN

A. PENGANTAR

Demi kelancaran penelitian ini, mohon kepada anda untuk mengisi pertanyaan-pertanyaan berikut ini. Jawaban harap disesuaikan dengan keadaan, kebiasaan anda sehari-hari. Perlu diketahui bahwa jawaban atas pertanyaan ini, tidak ada kaitannya dengan politik atau yang menyinggung SARA. Jawaban anda kami tanggung kerahasiaannya. Dengan demikian, mohon kepada anda untuk menjawabnya dengan jujur.

B. PETUNJUK PENGISIAN

1. Sebelum anda menjawab pertanyaan berikut ini, mohon ditulis identitas lengkap anda pada kolom yang tersedia.
2. Mohon pertanyaan dibaca dengan baik, sehingga anda benar-benar paham maksudnya.
3. Anda cukup memberi tanda silang pada jawaban yang sesuai dengan dengan anda.
4. Harap semua pertanyaan dijawab, jangan sampai terlewat.

C. IDENTITAS PEDAGANG

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Alamat :
4. NO. Responden :

C. PERTANYAAN

I. KEPRIBADIAN

1). Kebebasan

1. Apakah anda melakukan sesuatu dengan cara anda sendiri dan berdasar bisikan hati nurani.
a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu
2. Apakah anda berpendapat bahwa kebebasan pribadi sangat penting bagi keberhasilan anda.
a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu
3. Apakah anda suka memberontak pada kekuasaan yang otoriter dan membelenggu berkreasi anda.
a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu

2). Disiplin Diri

4. Bila dihadapkan pada tugas-tugas, apakah anda menyelesaikan tugas tersebut tepat pada waktunya.
a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu
5. Apakah anda menganalisa kesalahan-kesalahan anda, sehingga anda dapat belajar darinya.
a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu
6. Apakah anda memenuhi janji-janji anda.
a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu

3). Kreatifitas

7. Apakah anda tertarik pada hal-hal baru yang menjanjikan keuntungan bagi usaha anda, untuk kemudian mencobanya.
a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu
8. Dalam memecahkan masalah-masalah anda, apakah anda menggunakan cara-cara yang bervariasi.
a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu
9. Apakah anda terbiasa dengan pemikiran, bagaimana caranya mengembangkan kegunaan asli suatu barang sehingga barang tersebut mempunyai nilai tambah.
a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu

4). Dorongan dan Keinginan

10. Ketika anda memutuskan untuk berbuat sesuatu, apakah tiada suatu hal-pun (orang) yang dapat mencegahnya.
a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu
11. Apakah anda rela berkorban (waktu, uang, tenaga, pikiran) untuk mendapatkan hasil dimasa yang akan datang.
a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu
12. Dalam banyak hal, apakah anda mempunyai ambisi menjadi nomor satu.
a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu
13. Apakah anda berusaha untuk mewujudkan ambisi anda, dengan segenap kemampuan yang anda miliki.
a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu

5). Praktek Menghadapi Resiko

14. Terhadap gagasan anda apakah anda akan berspekulasi mencoba dan melakukan gagasan tersebut.
a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu
15. Apakah anda akan memperhitungkan terjadinya resiko pada usaha anda (cita-cita) dan bersedia menghadapi kegagalan demi berkembangnya pengetahuan anda.
a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu
16. Ketika dihadapkan pada kegagalan usaha (cit-cita), apakah anda mencobanya lagi dengan cara yang baru dan lebih baik.
a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu

6). Kepercayaan Diri

17. Apakah anda merasa seperti seorang pemenang dalam melakukan tugas anda.
a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu
18. Dalam situasi dan kondisi yang bagaimanapun, apakah anda dapat mengatasi masalah anda dengan baik.
a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu

19. Apakah anda akan menyadari sepenuhnya akan harga diri anda.

- a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

II. KEMAMPUAN BERHUBUNGAN DENGAN ORANG LAIN

7). Komunikasi dan Keeratan Hubungan

20. Apakah anda dapat berkomunikasi dengan mudah dan baik dengan orang yang memiliki watak berbeda (pembeli) sehingga dapat menarik minat mereka untuk membeli.

- a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

21. Apakah anda terbuka dan sabar terhadap orang lain (pembeli) yang memiliki kesulitan dan mengatakannya pada anda dalam memilih sesuatu.

- a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

22. Dalam menjalin persahabatan dengan orang lain (sesama pedagang atau pembeli). apakah anda bersikap luwes dan berusaha untuk mengerti orang tersebut.

- a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

23. Apakah anda memberikan dukungan yang positif pada orang lain (teman pedagang) untuk mewujudkan cita citanya.

- a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

8). Kepemimpinan dan Manajemen

24. Dalam kegiatan anda (baik di lingkungan anda dan masyarakat) apakah anda berusaha tampil sebagai pimpinan.

- a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

25. Dalam keluarga, lingkungan anda dan masyarakat. apakah anda berusaha menanamkan pengaruh misalnya dengan pendapat dan gagasan anda.

- a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

26. Apakah dalam kegiatan usaha anda, anda selalu membuat rancangan demi kelangsungan dan pencapaian tujuan usaha anda.

- a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

27. Pernahkah anda mengontrol setiap kegiatan usaha anda sehingga dapat mengetahui sampai dimana kemajuan usaha anda.

- a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu

III. KEAHLIAN MENGATUR

9). Penentuan Tujuan

28. Apakah anda menentukan tujuan anda baik jangka panjang dan jangka pendek secara jelas dan tertulis.

- a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu

29. Pernahkah anda membaca buku atau mengikuti seminar dalam membuat strategi atau cara untuk pencapaian tujuan usaha anda.

- a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu

30. Ketika anda tidak puas dengan sisi kehidupan anda, apakah anda segera mengambil langkah-langkah perubahan.

- a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu

10). Perencanaan dan Penjadwalan

31. Apakah anda membuat daftar atau catatan tentang apa-apa yang harus anda kerjakan setiap hari.

- a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu

32. Apakah anda menyelesaikan keseluruhan tugas atau kegiatan yang terdapat dalam catatan tersebut di atas.

- a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu

33. Apakah anda menentukan prioritas utama dari rencana kegiatan anda dan mendahulukan kegiatan yang paling utama serta paling penting bagi kehidupan anda.

- a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu

34. Apakah anda memperkirakan terjadinya hal-hal yang tak terduga sekaligus menempatkan cadangan waktu untuk menyelesaikannya.

- a. Jarang b. kadang-kadang c. selalu

11). Pengaturan Diri

teratur.

a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

36. Apakah anda membuat catatan mengenai perkembangan yang terjadi dalam kehidupan anda.

a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

37. Apakah anda menggunakan sistem arsip dalam menyimpan catatan-catatan anda.

a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

IV. PEMASARAN

12). Produk dan Penentuan Harga

38. Apakah anda pernah mengikuti perkembangan produk-produk baru yang berada dalam lingkungan minat anda.

a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

39. Apakah anda berusaha menjual ide-ide, penemuan anda serta barang tertentu pada orang untuk memperoleh hasil.

a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

40. Pernahkah anda menganalisa cara-cara perusahaan (pedagang) menentukan harga suatu barang.*

a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

41. Terhadap barang yang anda beli, apakah anda memperhatikan keseimbangan antara tingkat harga dengan kualitasnya.

a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

13). Konsumen

42. Pernahkah anda menganalisa atas motivasi tersembunyi dibalik tindakan dari orang atau teman anda yang melakukan pembelian suatu barang.

a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

43. Sadarkah anda bahwa ketika membeli suatu barang, anda adalah raja yang siap dilayani.

a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

44. Sadarkah anda ketika melakukan pembelian barang di toko

baik pelayan dan pemilik toko selalu menciptakan kesan yang baik agar anda menjadi pelanggan.

- a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

14). Iklan dan Promosi

45. Ketika melihat suatu produk, apakah anda memikirkan bagaimana caranya meraih jutaan rupiah dari penjualan produk tersebut.

- a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

46. Ketika memasuki sebuah toko, pernahkah anda menganalisa dan mencari tahu alasan-alasan di balik pengaturan barang secara rapi.

- a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

47. Pernahkah anda menganalisa makna yang terkandung dalam liku-liku komersial dalam siaran TV (pesan sponsor).

- a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

48. Apakah anda memperhatikan apa saja sarana pemasaran yang biasa digunakan orang untuk memasarkan barang. (bisnis mereka).

- a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

V. KEUANGAN

15). Pengaturan Uang

49. Terhadap hal-hal yang berhubungan dengan keuangan anda, apakah anda menggunakan sistem anggaran.

- a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

50. Apakah anda terbiasa untuk menghemat uang anda sehingga bisa dipergunakan untuk hal lain yang bermanfaat.

- a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

51. Apakah anda mengikuti perkembangan keuangan (nasional

dan internasional) secara baik dan seksama.

- a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

18). Sikap Terhadap Uang

52. Apakah anda membayangkan kehidupan anda berada dalam kekayaan yang berlimpah dikemudian hari.

- a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

53. Apakah anda menyadari sepenuhnya tentang apa yang harus anda kerjakan ketika mempunyai sejumlah uang.

- a. jarang b. kadang-kadang c. selalu

54. Apakah anda merasa cemburu ketika teman anda berhasil dalam bidang keuangan, dan selanjutnya anda berusaha untuk memperoleh keberhasilan serupa.

- a. jarang b. kadang-kadang c. selalu



Lampiran : 1 Daftar Nama Responden Pedagang Non Pribumi Keturunan Cina

NOMOR RESPONDEN	NAMA	L/P	ALAMAT
1	AGUS SUPYANTO	L	Pasar Tanjung
2	TIRO SUGIARTO	L	Pasar Tanjung
3	GEMINI KUSLI	P	Pasar Tanjung
4	NARDI HERMANTO	L	Pasar Tanjung
5	HENDRA SUMARTO	L	Pasar Tanjung
6	EFENDI	L	Pasar Tanjung
7	HERI NURYANTO	L	Pasar Tanjung
8	B. SETIOBUDI	L	Pasar Tanjung
9	DJIHARTO	L	Pasar Tanjung
10	EDI MUIS	L	Pasar Tanjung
11	SUCIATI	P	Pasar Tanjung
12	HERGIANTO	L	Pasar Tanjung
13	HENI WIJAYA	P	Pasar Tanjung
14	ABDI SAFUI	L	Pasar Tanjung
15	ANWAR	L	Pasar Tanjung
16	FREDY	L	Pasar Tanjung
17	INDRAWATI	P	Pasar Tanjung
18	SUGIONO SALIM	L	Pasar Tanjung
19	SILAS KURNIAWAN	L	Pasar Tanjung
20	L. INDRAWATI	P	Pasar Tanjung
21	SRI ANDJAR	P	Pasar Tanjung
22	YOHANES HALIM	L	Pasar Tanjung

Lampiran 2 : Daftar Nama Responden Pedagang Pribumi

NOMOR RESPONDEN	NAMA	L/P	ALAMAT
1	M. IKSAN	L	Pasar Tanjung
2	SUKADA	L	Pasar Tanjung
3	SUJIRO	L	Pasar Tanjung
4	SAKRONI	L	Pasar Tanjung
5	LARMILAH	P	Pasar Tanjung
6	ADUS SHOMAD	L	Pasar Tanjung
7	NIKMAH	P	Pasar Tanjung
8	MASYKUR	L	Pasar Tanjung
9	YUSWAKIR	L	Pasar Tanjung
10	M. TAMHID	L	Pasar Tanjung
11	AMAD ZUBAIRI	L	Pasar Tanjung
12	M. SHOLEH	L	Pasar Tanjung
13	SHODIG MAHMUD	L	Pasar Tanjung
14	SIRAJUDDIN	L	Pasar Tanjung
15	MARKABI	L	Pasar Tanjung
16	RUSTAM	L	Pasar Tanjung
17	SUPAMI	P	Pasar Tanjung
18	SOLEH	L	Pasar Tanjung
19	SUNARYO	L	Pasar Tanjung
20	IWAN	L	Pasar Tanjung
21	HASYIM	L	Pasar Tanjung
22	AMBA	L	Pasar Tanjung
23	USMAN	L	Pasar Tanjung
24	AHMAWI	L	Pasar Tanjung
25	DARYANTO	L	Pasar Tanjung
26	BAHDOWI	L	Pasar Tanjung
27	MUSTOFA	L	Pasar Tanjung
28	SHODIGIN	L	Pasar Tanjung
29	ZAINURI	L	Pasar Tanjung
30	DODIK	L	Pasar Tanjung
31	SUMARMI	P	Pasar Tanjung
32	UPIK	P	Pasar Tanjung
33	MUNI	P	Pasar Tanjung
34	SUMARIYAH	P	Pasar Tanjung
35	ZUBAIDAH	P	Pasar Tanjung
36	ALI Wafa	L	Pasar Tanjung
37	TASKUR IRIANTO	L	Pasar Tanjung
38	SUMARNO	L	Pasar Tanjung
39	JAMILAH	P	Pasar Tanjung
40	HAIRUDIN	L	Pasar Tanjung

41	MUNANDAR	L	Pasar Tanjung
42	MATSURI	L	Pasar Tanjung
43	JUMAATI	P	Pasar Tanjung
44	A. SUKAMTO	L	Pasar Tanjung
45	S. ARIF	L	Pasar Tanjung
46	H. HUSAIN	L	Pasar Tanjung
47	MUNIF	L	Pasar Tanjung
48	MASIYEM	P	Pasar Tanjung
49	SAQIRAH	P	Pasar Tanjung
50	MUSYafa	L	Pasar Tanjung
51	MATSIRAH	P	Pasar Tanjung
52	MU'IN	L	Pasar Tanjung
53	H. FATIMAH	P	Pasar Tanjung
54	ROSYID	L	Pasar Tanjung
55	JUDIN	L	Pasar Tanjung
56	BAIHAQI	L	Pasar Tanjung
57	DHOFIR	L	Pasar Tanjung
58	MATHALI	L	Pasar Tanjung
59	SHAIR	L	Pasar Tanjung
60	M. THOYIP	L	Pasar Tanjung
61	H. ABDULLAH	L	Pasar Tanjung
62	H. JUNAEDI	L	Pasar Tanjung
63	KHAIRUL ANAM	L	Pasar Tanjung
64	SYAIIIN	L	Pasar Tanjung
65	M. MAFUD	L	Pasar Tanjung
66	SALIYANTO	L	Pasar Tanjung
67	ABDUL GHONI	L	Pasar Tanjung
68	BUDIYANTO	L	Pasar Tanjung
69	SUGIANTO	L	Pasar Tanjung
70	SUMIRAH	P	Pasar Tanjung
71	SUDJARNO	L	Pasar Tanjung
72	PONIKEM	P	Pasar Tanjung
73	SUGIONO	L	Pasar Tanjung
74	KASMILAH	P	Pasar Tanjung
75	M. ANSORI	L	Pasar Tanjung
76	ABDUL ROSAK	L	Pasar Tanjung
77	SAMUIN	L	Pasar Tanjung
78	SITI NURJANAH	P	Pasar Tanjung

Lampiran 3: Skor Sikap Mental Wiraswasta Pedagang Non Pribumi
Keturunan Cina

Nomor Res-ponden	SKOR MENTALITAS WIRASWASTA																Total Skor
	I						II		III			IV			V		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
1	7	12	8	18	18	12	13	10	5	16	10	18	13	16	12	13	201
2	12	15	15	18	10	9	23	13	10	18	15	10	15	16	12	12	223
3	10	18	9	19	18	13	15	13	18	13	13	16	8	13	10	7	213
4	10	15	9	19	12	15	18	15	10	21	9	9	10	24	10	15	221
5	15	12	15	18	5	12	21	13	12	18	13	10	13	13	15	18	223
6	12	15	15	15	3	12	21	8	9	11	18	8	15	16	10	12	200
7	15	12	18	18	7	12	21	13	15	18	18	15	18	18	10	15	243
8	5	9	7	16	10	10	18	14	15	18	10	10	13	16	13	10	194
9	9	13	13	15	5	18	15	16	9	16	15	8	12	6	13	8	191
10	12	12	10	21	7	12	18	15	8	11	8	12	12	6	3	7	174
11	10	18	12	19	15	15	24	16	8	14	5	15	15	18	8	15	227
12	12	15	10	13	10	7	16	8	10	13	10	15	5	8	15	10	177
13	7	15	7	19	18	10	21	19	8	18	7	16	15	13	10	8	211
14	15	18	12	21	15	15	18	18	12	21	18	18	18	21	15	15	270
15	9	12	9	21	15	8	18	13	10	11	8	16	12	10	13	15	197
16	7	15	7	21	18	10	18	21	8	18	7	16	12	13	8	8	207
17	10	12	10	21	18	12	24	11	12	9	5	19	15	10	12	15	215
18	12	7	3	13	7	8	12	9	5	11	3	11	5	4	5	7	122
19	7	18	9	18	18	12	18	15	15	18	12	13	5	10	12	9	209
20	8	18	9	18	12	12	19	15	12	18	7	14	10	21	15	15	223
21	7	12	12	13	13	10	18	11	8	18	10	16	15	16	18	7	204
22	10	10	9	24	18	18	18	10	12	13	15	19	15	18	9	18	236

Lampiran 4: Skor Sikap Mental Wiraswasta Pedagang Pribumi

Nomor Res-ponden	SKOR MENTALITAS WIRASWASTA																Total Skor
	I						II		III			IV			V		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
1	15	10	13	19	18	10	16	16	15	19	13	13	13	24	18	18	250
2	5	18	9	16	18	10	24	6	12	16	12	14	7	10	12	8	197
3	13	12	9	19	15	12	24	16	5	19	7	16	10	11	10	12	210
4	12	12	5	18	9	10	13	11	10	12	12	9	10	6	12	5	166
5	10	15	12	12	12	12	15	13	9	12	7	13	7	8	10	10	177
6	7	13	3	8	12	9	13	8	10	12	10	9	7	6	13	9	149
7	15	7	7	18	10	9	15	13	15	10	7	9	12	10	10	12	179
8	18	9	7	18	9	10	18	15	15	10	12	11	12	10	9	15	198
9	13	15	10	15	15	15	21	19	7	18	5	15	15	21	18	15	237
10	12	15	3	18	9	12	21	8	9	18	10	11	10	6	15	12	189
11	12	15	7	11	12	10	12	6	10	12	15	13	12	8	15	15	185
12	10	15	12	12	10	10	21	4	5	6	13	15	7	8	13	7	168
13	15	15	10	18	12	15	15	18	10	18	8	11	10	10	7	18	208
14	15	13	18	24	18	15	24	21	15	18	12	21	18	13	15	9	269
15	9	9	7	21	9	15	18	13	7	11	7	9	15	4	8	12	174
16	15	15	7	15	7	12	21	10	10	10	10	16	12	13	12	15	200
17	12	12	7	13	10	7	18	8	5	13	8	8	7	4	12	9	153
18	10	12	7	13	5	10	11	8	7	8	10	9	7	8	5	12	142
19	12	10	5	13	3	12	16	4	10	15	10	4	12	8	7	9	150
20	9	10	8	10	5	12	16	6	5	10	10	6	12	10	7	5	151
21	15	18	15	16	18	15	18	15	15	18	15	18	15	13	13	18	255
22	13	10	5	9	7	5	11	6	8	13	10	9	6	12	10	10	144
23	12	15	15	21	8	12	21	15	12	16	18	13	12	10	15	15	230
24	7	5	7	6	5	5	11	10	5	9	10	4	7	8	5	8	112
25	12	7	5	15	7	10	11	8	10	13	5	6	10	8	5	15	147
26	12	7	10	15	7	15	8	8	10	8	5	11	12	10	5	15	158
27	15	7	5	18	7	7	8	8	12	10	7	9	7	10	5	10	145
28	10	7	5	13	5	10	10	11	10	6	5	11	10	6	5	13	137
29	15	7	3	10	7	13	10	8	10	8	5	9	10	4	7	10	136
30	7	13	3	8	9	8	21	8	12	13	12	11	10	6	13	15	169
31	18	3	5	21	5	10	13	8	10	6	5	8	8	8	7	13	146
32	18	3	3	13	7	10	13	8	12	6	5	11	10	9	3	18	147
33	7	13	3	11	5	8	21	6	5	10	13	6	5	4	13	15	145
34	7	10	5	8	5	8	10	6	5	6	7	11	9	10	7	15	129
35	10	13	3	6	8	8	6	12	7	10	13	16	5	13	15	12	157
36	10	15	5	6	7	10	10	11	10	18	12	14	7	12	15	13	175
37	18	3	5	18	5	10	13	13	10	6	7	14	15	18	10	12	177
38	12	10	3	18	11	9	4	12	10	13	18	5	15	12	12	7	171
39	13	10	5	9	7	5	11	6	8	13	10	9	6	12	10	10	144
40	12	15	15	21	8	12	21	15	12	16	18	13	12	10	15	15	230
41	7	5	7	6	5	5	11	10	5	9	10	4	7	8	5	8	112
42	12	7	5	15	7	10	11	8	10	13	5	6	10	8	5	15	147
43	12	7	10	15	7	15	8	8	10	8	5	11	12	10	5	15	158
44	15	7	5	18	7	7	8	8	12	10	7	9	7	10	5	10	145

dilanjutkan

lanjutan

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
45	10	7	5	13	5	10	10	11	10	6	5	11	10	6	5	13	137
46	15	7	3	10	7	13	10	8	10	8	5	9	10	4	7	10	136
47	7	13	3	8	9	8	21	8	12	13	12	11	10	6	13	15	169
48	18	3	5	21	5	10	13	8	10	6	5	8	8	6	7	13	146
49	18	3	3	13	7	10	13	6	12	6	5	11	10	9	3	18	147
50	7	13	3	11	5	8	21	6	5	10	13	6	5	4	13	15	145
51	7	10	5	8	5	8	10	6	5	6	7	11	9	10	7	15	129
52	10	13	3	6	8	8	6	12	7	10	13	16	5	13	15	12	157
53	10	15	5	6	7	10	10	11	10	18	12	14	7	12	15	13	175
54	18	3	5	18	5	10	13	13	10	6	7	14	15	18	10	12	177
55	12	10	3	18	11	9	4	12	10	13	18	5	15	12	12	7	171
56	12	12	5	18	9	10	13	11	10	12	12	9	10	6	12	5	166
57	10	15	12	12	12	12	15	13	9	12	7	13	7	6	10	10	177
58	7	13	3	8	12	9	13	8	10	12	10	9	7	6	13	9	149
59	15	7	7	18	10	9	15	13	15	10	7	9	12	10	10	12	179
60	18	9	7	18	9	10	18	15	15	10	12	11	12	10	9	15	198
61	13	15	10	15	15	15	21	19	7	18	5	15	15	21	18	15	237
62	12	15	3	18	9	12	21	8	9	18	10	11	10	6	15	12	189
63	12	15	7	11	12	10	12	8	10	12	15	13	12	8	15	15	185
64	10	15	12	12	10	10	21	4	5	6	13	15	7	8	13	7	168
65	15	15	10	18	12	15	15	18	10	16	8	11	10	10	7	18	208
66	15	13	18	24	18	15	24	21	15	18	12	21	18	13	15	9	269
67	9	9	7	21	9	15	18	13	7	11	7	9	15	4	8	12	174
68	15	15	7	15	7	12	21	10	10	10	10	16	12	13	12	15	200
69	12	12	7	13	10	7	18	8	5	13	8	8	7	4	12	9	153
70	10	12	7	13	5	10	11	8	7	8	10	9	7	8	5	12	142
71	12	10	5	13	3	12	16	4	10	15	10	4	12	8	7	9	150
72	9	10	8	10	5	12	16	6	5	10	10	6	12	10	7	5	151
73	15	18	15	16	18	15	18	15	15	18	15	18	15	13	13	18	255
74	13	10	5	9	7	5	11	6	8	13	10	9	6	12	10	10	144
75	12	15	15	21	8	12	21	15	12	16	18	13	12	10	15	15	230
76	7	5	7	6	5	5	11	10	5	9	10	4	7	8	5	8	112
77	12	7	5	15	7	10	11	8	10	13	5	6	10	8	5	15	147
78	12	7	10	15	7	15	8	8	10	8	5	11	12	10	5	15	158

Kelompok Pedagang Esturunan Cina			Kelompok Pedagang Pribumi		
Nomor Respd.	X1	X1 ²	Nomor Respd.	X2	X2 ²
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	201	40.401	1	250	62.500
2	223	49.729	2	197	38.809
3	213	45.369	3	210	44.100
4	221	48.841	4	166	27.556
5	223	49.729	5	177	31.329
6	200	40.000	6	149	22.201
7	243	59.049	7	179	32.041
8	194	37.636	8	198	39.204
9	191	36.481	9	237	56.169
10	174	30.276	10	189	35.721
11	227	51.529	11	185	34.225
12	177	31.329	12	168	28.224
13	211	44.521	13	208	43.264
14	270	72.900	14	269	72.361
15	197	38.809	15	174	30.276
16	207	42.849	16	200	40.000
17	215	46.225	17	153	23.409
18	122	14.884	18	142	20.164
19	209	43.681	19	150	22.500
20	223	49.729	20	151	19.881
21	204	41.616	21	255	65.025
22	236	55.696	22	144	20.736
			23	230	52.900
			24	112	12.544
			25	147	21.609
			26	158	24.964
			27	145	21.025
			28	137	18.769
			29	136	18.496
			30	169	28.561
			31	146	21.316
			32	147	21.609
			33	145	21.025
			34	129	16.641
			35	157	24.649
			36	175	30.625
			37	177	31.329
			38	171	29.241
			39	144	20.736
			40	230	52.900
			41	112	12.544
			42	147	21.609

dilanjutkan

lanjutan

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
			43	158	24.694
			44	145	21.025
			45	137	18.769
			46	136	18.496
			47	169	28.561
			48	146	21.316
			49	147	21.609
			50	145	21.025
			51	129	16.641
			52	157	24.649
			53	175	30.625
			54	177	31.329
			55	171	29.241
			56	166	27.556
			57	177	31.329
			58	149	22.201
			59	179	32.041
			60	198	39.204
			61	237	56.169
			62	189	35.721
			63	185	34.225
			64	168	28.224
			65	208	43.264
			66	269	72.361
			67	174	30.276
			68	200	40.000
			69	153	23.409
			70	142	20.164
			71	150	22.500
			72	151	22.801
			73	255	65.025
			74	144	20.736
			75	230	52.900
			76	112	14.884
			77	147	21.609
			78	158	24.964
Jumlah	4.581	971.087	Jumlah	13.338	2.402.057

LAMPIRAN : 4

T A B E L
HARGA KRITIK DARI STUDENT'S t

d.f.	I N T E R V A L C E P E R C A Y A A N											
	99,9%	99%	95%	90%	80%	70%	60%	50%	40%	30%	20%	10%
1	636,62	63,69	17,71	6,31	3,08	1,96	1,38	1,00	0,73	0,51	0,32	0,16
2	31,60	9,92	4,30	2,92	1,89	1,39	1,06	0,82	0,62	0,44	0,29	0,14
3	12,94	5,84	3,18	2,35	1,64	1,25	0,98	0,76	0,59	0,42	0,28	0,12
4	8,61	4,60	2,78	2,13	1,53	1,19	0,94	0,74	0,57	0,41	0,27	0,13
5	6,86	4,03	2,57	2,02	1,45	1,16	0,92	0,73	0,56	0,41	0,27	0,13
6	5,96	3,71	2,45	1,94	1,41	1,13	0,91	0,72	0,55	0,40	0,26	0,13
7	5,40	3,50	2,38	1,90	1,42	1,12	0,90	0,71	0,55	0,40	0,26	0,13
8	5,04	3,31	2,31	1,86	1,40	1,11	0,89	0,71	0,55	0,40	0,26	0,13
9	4,78	3,25	2,28	1,83	1,38	1,10	0,89	0,70	0,54	0,40	0,26	0,13
10	4,59	3,17	2,25	1,81	1,37	1,09	0,89	0,70	0,54	0,40	0,26	0,13
11	4,44	3,11	2,23	1,80	1,36	1,09	0,88	0,70	0,54	0,40	0,26	0,13
12	4,32	3,06	2,19	1,79	1,36	1,08	0,87	0,70	0,53	0,40	0,26	0,13
13	4,22	3,01	2,19	1,77	1,35	1,07	0,87	0,69	0,53	0,40	0,26	0,13
14	4,14	2,98	2,14	1,76	1,34	1,07	0,87	0,68	0,53	0,39	0,26	0,13
15	4,07	2,95	2,13	1,75	1,34	1,07	0,87	0,69	0,53	0,39	0,26	0,13
16	4,02	2,90	2,11	1,74	1,33	1,07	0,86	0,69	0,53	0,39	0,26	0,13
17	3,96	2,90	2,11	1,74	1,33	1,07	0,86	0,69	0,53	0,39	0,26	0,13
18	3,92	2,88	2,10	1,73	1,33	1,07	0,86	0,69	0,53	0,39	0,26	0,13
19	3,88	2,86	2,09	1,73	1,33	1,07	0,86	0,69	0,53	0,39	0,26	0,13
20	3,85	2,84	2,09	1,72	1,32	1,06	0,86	0,69	0,53	0,39	0,26	0,13
21	3,82	2,83	2,08	1,72	1,32	1,06	0,86	0,69	0,53	0,39	0,26	0,13
22	3,79	2,82	2,07	1,72	1,32	1,06	0,86	0,69	0,53	0,39	0,26	0,13
23	3,77	2,81	2,07	1,71	1,32	1,06	0,86	0,68	0,53	0,39	0,26	0,13
24	3,74	2,80	2,06	1,71	1,32	1,06	0,86	0,68	0,53	0,39	0,26	0,13
25	3,72	2,79	2,06	1,71	1,32	1,06	0,86	0,68	0,53	0,39	0,26	0,13
26	3,71	2,78	2,06	1,71	1,32	1,06	0,86	0,68	0,53	0,39	0,26	0,13
27	3,69	2,77	2,05	1,70	1,31	1,06	0,86	0,68	0,53	0,39	0,26	0,13
28	3,67	2,76	2,05	1,70	1,31	1,06	0,86	0,68	0,53	0,39	0,26	0,13
29	3,66	2,75	2,04	1,70	1,31	1,06	0,85	0,68	0,53	0,39	0,26	0,13
30	3,65	2,75	2,04	1,70	1,31	1,06	0,85	0,68	0,53	0,39	0,26	0,13
40	3,55	2,70	2,02	1,68	1,30	1,05	0,85	0,68	0,53	0,39	0,25	0,13
60	3,46	2,66	2,00	1,67	1,30	1,05	0,85	0,66	0,53	0,39	0,25	0,13
120	3,29	2,59	1,98	1,66	1,29	1,04	0,84	0,66	0,53	0,39	0,25	0,13
	3,29	2,59	1,96	1,64	1,28	1,04	0,84	0,67	0,27	0,38	0,25	0,13
d.f.	0,1%	1%	5%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%

T A R A F S I G N I F I K A N S I



DEPARTEMEN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN RI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

N A M A : Budi Santosa
 NIM/JURUSAN/ANAK : 9002104292/Illmu Pendidikan/1990
 JUDUL SKRIPSI :
**STUDI KOMPARATIF SIKAP MENTAL WIRASWASTA ANTARA PEDAGANG PRIBUMI
 DAN NON PRIBUMI KETURUNAN CINA DI PASAR TANJUNG JEMBER TAHUN
 1996/1997**
 PEMBIMBING I : Drs. Seejeno Seewondhe
 KEGIATAN KONSULTASI:

No	Hari & Tanggal	Materi Konsultasi	C.T. Pembimbing
1	11	Judul	[Signature]
1	21	Matrik	
1	31	Bab I	
1	41	Bab II	
1	51	Bab III	
1	61	Preposal	[Signature]
1	71	Bab IV & Bab V	
1	81		
1	91		
1	101		
1	111		
1	121		
1	131		
1	141		
1	151		
1	161		
1	171		
1	181		
1	191		
1	201		

Datatan :

1. Lembar ini harus dibawa dan diisi setiap melakukan Konsultasi.
2. Lembar ini harus dibawa sewaktu Ujian Pra Skripsi dan Ujian Skripsi.

DEPARTEMEN PENDIDIKAN DAN KEMERDEKAAN
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

NAMA : Budi Santosa
NIM/JURUSAN/ANGK : 9002104292/Illmu Pendidikan/1990

JUDUL SKRIPSI :
STUDI KOMPARATIF SIKAP MENTAL WIRASWASTA ANTARA PEDAGANG PRIBUMI
DAN NON PRIBUMI KETURUNAN CINA DI PASAR TANJUNG JEMBER TAHUN
1996/1997

PEMBIMBING II : Dra. Khutobah

KEGIATAN KONSULTASI:

No	Hari & Tanggal	Materi Konsultasi	(T.T. Pembimbing)
1	24/4 '96	Judul	<i>Chus</i>
2	28/8 '96	Matrik	
3	4/4 '97	Bab I	
4	17/4 '97	Bab II	
5	24/4 '97	Bab III	
6	28/4 '97	Preposal	<i>Chus</i>
7	9/8 '97	Bab IV & Bab V	
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			

- Catatan :
1. Lembar ini harus dibaca dan diisi setiap melakukan Konsultasi.
 2. Lembar ini harus dibawa sewaktu Ujian Pra Skripsi dan Ujian Skripsi.

ASLI

SURAT KETERANGAN

Untuk melakukan survey / research

Nomor 072 / 2002 / 303 / 1997

Membaca SPT, KETUA LEMBAGA PENELITIAN UNIV. JEMBER, 14 JUN 97 NO. 3532.C/PT32.H9/MS'97.

Mengingat 1. Instruksi Menteri Dalam Negeri No. 3 Tahun 1972
2. Surat Gubernur Kepala Daerah Tk. I Jawa Timur tgl. 17 Juli 1972 No. Gub. / 187 / 1972

dengan ini menyatakan TIDAK KEBERATAN dilakukan survey / research oleh :

Nama Penanggung Jawab : **MUDI SANTOSA**
 Alamat : **MHS. FKIP UNIV. JEMBER.**
 Theme / Acara survey / research : **JL. DANAU TOBA 34 JEMBER**
 " **STUDI KOMPARATIF SIKAP MENTAL WIRASWASTA ANTARA PEDAGANG PRIBUMI DAN NON PRIBUMI KETURUNAN CINA DI PASAR TANJUNG JEMBER TAHUN 1996 / 1997** ".
 Daerah / Tempat dilakukn survey / research : **KABUPATEN JEMBER**
 Lamanya survey / research : **2 (DUA) BULAN, TERHITUNG TOL. SURAT DIKELUARKAN.**
 Pengikut / peserta survey / research :

dengan ketentuan - ketentuan sebagai berikut :

1. Dalam jangka waktu 1 x 24 jam setelah tiba di tempat yang dituju diwajibkan melaporkan kedatangannya kepada Bupati / Walikota/madya Kepala Daerah Tk. II dan Kepolisian setempat.
2. Menraati ketentuan - ketentuan yang berlaku dalam Daerah hukum Pemerintah setempat.
3. Menjaga tata tertib, keamanan, kesopanan dan ketertibannya serta menghindari pernyataan - pernyataan baik dengan lisan ataupun tulisan / lukisan yang dapat melukai / menyinggung perasaan atau menghina agama, bangsa dan negara dan suatu golongan penduduk.
4. Tidak diperkenankan menjalankan kegiatan - kegiatan diluar ketentuan - ketentuan yang telah ditetapkan sebagai tersebut di atas.
5. Setelah berakhirnya dilakukan survey / research diwajibkan terlebih dahulu melaporkan kepada Pejabat Pemerintah setempat mengenai selesainya pelaksanaan survey / research, sebelum meninggalkan Daerah tempat survey / research.
6. Dalam jangka waktu satu bulan setelah selesai dilakukannya survey / research, diwajibkan memberikan laporan tentang pelaksanaan dan hasil-hasilnya kepada :

1. Ketua BAPPEDA Prop. Daerah Tk. I Jawa Timur
2. Kepala Direktorat Sospol Prop. Daerah Tk. I Jawa Timur
3. Bupati / Walikota/madya Kepala Daerah Tk. II yang bersangkutan
4. Karwil / Direktorat / Dinas / Swatantra Lembaga yang bersangkutan
- 5.

7. Surat keterangan ini akan dicabut dan dinyatakan tidak berlaku apabila ternyata bahwa pemegang surat keterangan ini tidak mematuhi ketentuan-ketentuan sebagai tersebut di atas.

TEMBUSAN disampaikan kepada

1. Yth Pangdam V / Brawijaya
2. " Kapolda Jawa Timur
3. " Ketua Bappeda Prop. Daerah Tk. I Jawa Timur
4. " Karwil / Direktorat / Dinas / Swatantra Lembaga yang bersangkutan
5. " Pembantu Gubernur di **JEMBER**
6. " Bupati Kepala Daerah Tk. II **JEMBER**
7. " Walikota/madya Kepala Daerah Tingkat I
8. " **REKTOR UNIV. JEMBER**
9. "
10. "

Surabaya ²³ JUNI 1997.

A.n GUBERNUR KEPALA DAERAH TINGKAT I
JAWA TIMUR

SORENADY SETIAWAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. IDENTITAS

1. Nama : Budi Santosa
2. Tempat/tanggal lahir : Banyuwangi, 23 Juli 1970
3. Agama : Hindu
4. Nama Ayah : Sametri
5. Nama Ibu : Supiyah
6. Alamat a. Asal : Rt. 08 Rw.II Sumbermulyo Kecamatan Pesanggaran
Kabupaten Banyuwangi
b. di Jember : Jl. Daman Toba 34 Jember

B. RIWAYAT PENDIDIKAN (SEKOLAH, LUAR SEKOLAH)

NO	Nama sekolah	Tempat	Tahun Lulus
1.	SDN Sumberagung II	Banyuwangi	1983
2.	SMPN I Pesanggaran	Banyuwangi	1986
3.	SMAN I Genteng	Banyuwangi	1989

C. KEGIATAN ORGANISASI

No	Nama Organisasi	Tempat	Tahun
1.	Pranuka	Banyuwangi	1983
2.	Pengurus OSIS	Banyuwangi	1988
3.	Pecinta Alam	Banyuwangi	1990

D. HASIL KARYA TULIS

(Peneliti/Pengabdian Masyarakat)