

ISBN 978-602-9030-18-1



PROSIDING
SEMINAR NASIONAL
TANTANGAN PENDIDIKAN KEWIRAUSAHAAN
DI PERGURUAN TINGGI PADA ERA GLOBAL



*Membangun Generasi
Menuju Insan Berprestasi*

JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER

Jember, 22 September 2012

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT, karena hanya dengan ridho dan inayahnya maka kegiatan **Seminar Nasional** dengan tema "**TANTANGAN PENDIDIKAN KEWIRAUSAHAAN DI PERGURUAN TINGGI PADA ERA GLOBAL**" dapat dilaksanakan oleh Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Adapun yang menjadi latar belakang diadakannya Seminar Nasional ini adalah bahwa lembaga pendidikan tinggi harus lebih responsif terhadap perkembangan paradigma dalam bidang entrepreneurship. Aktualisasi dari peran pendidikan tinggi adalah dimasukkannya matakuliah *Kewirausahaan (Entrepreneurship)* dalam kurikulum dan tumbuhnya kegiatan ekstrakurikuler di bidang ini di perguruan tinggi. Untuk itu, masukan dan *sharing* pengalaman dari para praktisi, mahasiswa, dosen, peneliti, dan tokoh masyarakat sangat diperlukan.

Penghargaan yang setinggi tingginya disampaikan kepada panitia serta pihak-pihak lain atas jerih payah serta kontribusinya dalam penyelenggaraan acara ini. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada pihak Universitas Jember yang telah mendanai acara ini sebagai apresiasi bagi jurusan Manajemen sebagai Juara I (prodi terbaik) lomba Prodi di lingkungan Universitas Jember.

Semoga para peserta dapat memperoleh manfaat dari acara Seminar Nasional ini, kami berharap acara ini tidak berakhir sampai disini saja melainkan akan berkelanjutan dan dapat dilaksanakan lagi di tahun yang akan datang.

Jember, 22 September 2012

Ketua Jurusan Manajemen

Prof. Dr. Isti Fadah, M.Si

NIP. 196610201990022001

DAFTAR ISI

Prakata	ii
Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	iv

KONSENTRASI BIDANG PENDIDIKAN DAN PENGAJARAN KEWIRAUSAHAAN DI PERGURUAN TINGGI

Pedagogi Dalam Pendidikan Inovasi Dan Kewirausahaan Di Perguruan Tinggi Maichal	1
Strategi Dan Konsekuensi Kegiatan Kewirausahaan Purnamie Titisari dan Sundjoto	11
Tantangan Dan Hambatan Penyelenggaraan Pendidikan Kewirausahaan Di Pendidikan Tinggi Arief Bowo Prayoga K	20
Mempercepat Kesuksesan Berwirausaha (Suatu Pemaparan Konsep Dan Strategi) Isti Fadah dan Yudha Alif Auliya	29
Entrepreneur Sebagai Strategi Kemajuan Bangsa Indonesia Jumiati Sasmita	44
Menuju <i>Entrepreneurial University</i> : Sebuah Konsep Pengembangan Faizatul Hiqmah dan Rr. Iramani	53
Tantangan Pendidikan Kewirausahaan Di Perguruan Tinggi Pada Era Global P.Julius F. Nagel	65
Relevansi Orientasi <i>Entrepreneurship</i> Dalam Bisnis Dan Implikasinya Untuk Desain Perkuliahan Kewirausahaan Di Perguruan Tinggi Hadi Paramu	78
Partisipasi Aktif Perguruan Tinggi Untuk Menciptakan Wirausaha Muda Melalui Transformasi Kewirausahaan Sri Rahayu dan Wiwik Utami	88
Peran perguruan tinggi dalam memfasilitasi budaya kewirausahaan: Gagasan model pembelajaran berlanjut dan lintas bidang Muksin	97
BIDANG KEWIRAUSAHAAN BERBASIS TI, AGRIBISNIS, INDUSTRI KREATIF DAN JASA	
<i>Nurse entrepreneur</i> sebagai <i>pioneer</i> bisnis klinik layanan Kesehatan terpadu pencegahan komplikasi Hipertensi primer Moch. Nuril Fuad	111

Kewirausahaan berbasis teknologi : Studi motif belanja online Hendra Akhirul Putra	126
Perubahan perilaku konsumen dalam berbelanja Dari ritel tradisional ke ritel modern (<i>minimarket</i>) (Studi Kasus Pada Ibu Rumah Tangga Di Wilayah Perkotaan Kabupaten Jember) Adi Prasodjo dan Ika Barokah S	145
Analisis Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Dan Kompetensi Pengetahuan Terhadap Kapabilitas Pemasaran Untuk Meningkatkan Kinerja Pemasaran Batik Madura Pribanus Wantara	158
Evaluasi Inovasi Layanan Terhadap Kepuasan, Dan Loyalitas Konsumen Di <i>Campus Resto</i> Jember Sudaryanto Uliva Nikita M. Dan Anifatul Hanim	171
Prospek dan peluang agribisnis cengkeh Di provinsi maluku Norry Eka Palupi	181
Pengaruh Kepuasan Pelanggan, <i>Cost, Time, Dan Variety Seeking</i> Terhadap <i>Switching Intention</i> Di Bisnis <i>Minimarket</i> Diah Yulisetiarni	197
Pembentukan family business: Semangat young social entrepreneurship di indonesia Nonie Magdalena & Asni Harianti	209
Sinergisitas Program Kewirausahaan Dalam Mengembangkan Budaya Kewirausahaan Di Universitas Tanjungpura M. Irfani Hendri	218
Pengaruh Metode Pembelajaran Dan Iklim Akademik Terhadap Niat Mahasiswa Menjadi Wirausaha Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi & Bisnis Unair Arif Firmansyah	232
BIDANG KAJIAN KEWIRAUSAHAAN LAINNYA	
Kewirausahaan Yang Berkesinambungan (<i>Sustainable Entrepreneurship</i>): Karakteristik Dan Perannya Dalam Keberlanjutan Usaha (<i>Business Sustainability</i>) Boedi Hartadi Kuslina	249
Motivasi Mahasiswa Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Untuk Menjadi Wirausahawan: Studi Interpretif Pada Mahasiswa Program Studi S-1 Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Airlangga Daniel Pandapotan	261
Pengaruh Persepsi Mahasiswa Tentang Kuliah Kewirausahaan Dan Pengaruhnya Terhadap Sikap Kewirausahaan Dan Intensi Berwirausaha Anik Herminingsih, Suprpto, dan Rike Iskandar	278
Pemetaan Profil Kewirausahaan Pelaku Usaha Kecil Berbasis Hawkin And Turla Method Mohamad Dimiyati dan Mohammad Fathorrazi	301

Studi Karakteristik Wirausaha Mahasiswa Wirausaha Unair Dengan Variabel Antaseden Sikap Dan Motivasi Ber Wirausaha Anis Eliyana	321
Penerapan <i>Guanxi</i> Dalam Bisnis: Analisis Isi Pustaka Bambang Siswanto dan Soegeng Wahyoedi	336
Pengelolaan Family Business : Penciptaan Brand Personality Melalui Psychological Capital Nonie Magdalena dan Ika Gunawan	347
Konsep Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengembangan Desa Wisata Berbasis Potensi Lokal Di Kabupaten Jember (Studi Kasus Di Desa Sidomulyo, Kecamatan Silo, Kabupaten Jember) Alvan Sidiq Asbullah	354
Persepsi Mahasiswa Terhadap Kewirausahaan : Studi Kasus Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Jember Tatok Endhiarto	367

- Reynolds, P. D., M. Hay, W. D. Bygrave, S. M. Camp, dan E. Aution, 2000. "Global entrepreneurship monitor: executive report". *A Research Report from Babson College, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, and London Business School*.
- Scott, M. dan D. Twomey, 1988. "The long-term supply of entrepreneurs: students' career aspirations in relation to entrepreneurship". *Journal of Small Business Management* 26 (4): 5-13.
- Setiyorini. 2009. Pengaruh Faktor Personal dan Lingkungan terhadap Keinginan Berwirausaha. Skripsi. Fakultas Ekonomi. Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Setyaningrum. Nadia. 2009. Hubungan Adversity quotient terhadap Intensi Kewirausahaan. Skripsi. FPsi UI. Jakarta.
- Sinha, T. N., 1996. "Human factors in entrepreneurship effectiveness". *Journal of Entrepreneurship* 5 (1): 23-29.
- Singh, K.A., dan K. V. S. M. Krishna, 1994. "Agricultural entrepreneurship: the concept and evidence". *Journal of Entrepreneurship* 3 (1): 97-111.
- Tony Wijaya. 2007. Hubungan *Adversity Intelligence* dengan Intensi Berwirausaha (Studi Empiris pada Siswa SMKN 7 Yogyakarta). *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Vol.9, No. 2, September 2007: 117-127. Jurusan Ekonomi Manajemen, Fakultas Ekonomi - Universitas Kristen Petra. <http://www.petra.ac.id/~puslit/journals/dir.php?departmentid=Man>. Diunduh 10 April 2011.

PEMETAAN PROFIL KEWIRAUSAHAAN PELAKU USAHA KECIL BERBASIS HAWKIN AND TURLA METHOD

Mohamad Dimiyati
Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember
dim_ekounej@yahoo.co.id

Mohammad Fathorrazi
Jurusan IESP Fakultas Ekonomi Universitas Jember

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis peta profil kewirausahaan pelaku (manajer) usaha kecil di kabupaten Jember berdasarkan indikator dari Hawkin and Turla yaitu kepribadian, keahlian komunikasi, keahlian mengelola organisasi, keahlian pemasaran, dan keahlian mengatur keuangan. Populasi penelitian adalah para pelaku usaha kecil di kabupaten Jember. Sampel penelitian berjumlah 20 orang yang ditentukan dengan metode klasik. Metode pengambilan sampel menggunakan metode convenience sampling. Model analisis data menggunakan metode Hawkins and Turla. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peta profil kewirausahaan pelaku usaha kecil di Kabupaten Jember ditinjau dari indikator: a) kepribadian, sebagian tergolong dalam pelaku usaha yang berkepribadian dalam upaya mempertajam naluri; b) keahlian berkomunikasi, sebagian sebagian tergolong dalam pelaku usaha dalam upaya mempertajam naluri dan sedang tumbuh; c) keahlian mengatur organisasi, sebagian besar tergolong dalam pelaku usaha yang superior dan dalam upaya mempertajam naluri; d) keahlian pemasaran sebagian tergolong dalam pelaku usaha upaya mempertajam naluri; e) kemampuan mengatur keuangan, sebagian tergolong dalam pelaku usaha dalam upaya mempertajam naluri dan majulah terus dengan hati-hati..

Kata Kunci: profil kewirausahaan pelaku (manajer) usaha kecil, kepribadian manajer, keahlian komunikasi, keahlian mengelola organisasi, keahlian pemasaran, keahlian mengatur keuangan

ABSTRACT

This research aim to profile map small enterprises subject (manager) entrepreneurship based on Hawkin and Turla indicator are manager personality, manager communication community, manager managing organization capability, manager marketing capability, and manager financing capability. The population of this research was all small enterprise in Jember Regency. Sampling method applies technique convenience sampling with number of samples 20 respondent that determine with classic method.. The result of this research indicated that profile map manager entrepreneurship based on indicator: a) manager personality, majority small enterprises manager are grouped in to sarpem instinct effort; b) manager communication capability, majority small enterprises manager are grouped in to sarpem instinct effort and in growth; c) manager managing organization capability, majority small enterprises manager are grouped in superior and to sarpem instinct effort; d) manager marketing capability, majority

small interprises manager are grouped in to sarpen instinct effort; e) manager financing capability, , majority small interprises manager are grouped in to sarpen instinct effort and give moving forward with carefully.

Keywords: *profile map small interprises manager entrepreneurship, manager personality, manager communication capability, manager managing organization capability, manager marketing capability, manager financing capability*

PENDAHULUAN

Era globalisasi dan perdagangan bebas saat ini menyebabkan semakin terbukanya perekonomian dalam negeri dan menyebabkan timbulnya perubahan-perubahan besar dalam kehidupan ekonomi nasional, antara lain persaingan usaha semakin tajam, peranan teknologi dan ilmu pengetahuan yang semakin meningkat, menuntut akan sumber daya manusia yang berkualitas dan mampu mengantisipasi serta merencanakan masa depan juga akan meningkat. Akibatnya keberadaan pelaku ekonomi yakni BUMN, Swasta (termasuk di dalamnya UMKM), dan Koperasi akan semakin terintegrasi dan berperan menentukan didalam perekonomian nasional. Oleh karena pelaku-pelaku ekonomi tersebut diharapkan berkembang sejajar, setaraf, dan sederajat agar mampu meningkatkan tingkat kesejahteraan masyarakat.

Menghadapi era globalisasi dan perdagangan bebas tersebut, setiap negara (terutama negara berkembang) memerlukan ketahanan ekonomi yang, sebab globalisasi dan perdagangan bebas akan menciptakan persaingan yang makin tajam yang disebabkan oleh banyaknya pendatang baru dan barang pengganti, serta konsumen yang semakin selektif. Oleh karena itu setiap perusahaan yang memasuki pasar harus mampu bertahan dan bersaing.

Era globalisasi dan perdagangan bebas akan menciptakan keunggulan dan keuntungan bagi negara maju, sebab perusahaan-perusahaan mereka telah memiliki daya saing tinggi di pasar dan hal ini merupakan ancaman serius bagi perusahaan-perusahaan yang ada di negara sedang berkembang. Kultur dan aturan di negara berkembang kadang-kadang menciptakan kelemahan bagi mereka sendiri.

Sektor industri pada era globalisasi dan perdagangan bebas, akan berhadapan antara industri kecil dan menengah di negara sedang berkembang dengan industri besar dan modern di negara maju. Seperti kita ketahui bahwa industri kecil dan menengah, biasanya menggunakan teknologi lama yang pernah dipakai oleh perusahaan di negara maju (teknologi tingkat madya), sehingga kebanyakan usaha kecil dan menengah akan berada pada tingkat biaya operasional di bawah tingkatan efisiensi negara maju.

Menghadapi ancaman tersebut, maka merupakan keharusan bagi negara berkembang untuk memanfaatkan segala potensi yang ada agar mereka tidak terlalu ketinggalan, sehingga mereka tidak hanya cukup dengan mengandalkan produk unggulan yang menciptakan keunggulan komparatif, tetapi mereka juga memerlukan produk andalan yang akan menciptakan keunggulan komparatif.

Perekonomian dalam negeri tidak akan bisa terlepas dari kondisi tersebut. Dengan semakin terbukanya perekonomian dalam negeri di masa mendatang akan menyebabkan timbulnya perubahan-perubahan besar dalam kehidupan ekonomi nasional, yang antara lain: persaingan usaha semakin tajam, peranan teknologi dan ilmu pengetahuan yang semakin meningkat, menuntut sumber daya manusia yang berkualitas dan mampu mengantisipasi serta merencanakan masa depan juga akan meningkat.

Posisi usaha kecil di Indonesia telah lama diakui sebagai sektor usaha yang sangat penting, karena peranannya yang riil dalam perekonomian. Mulai kontribusinya dalam pembentukan PDB, kemampuan dalam menyerap tenaga kerja, banyaknya jumlah unit usaha hingga peranannya dalam penciptaan nilai ekspor. Oleh karena itu sektor usaha kecil ini perlu diberdayakan dan dikembangkan. Untuk melakukan pemberdayaan dan pengembangan usaha kecil di Indonesia, dibutuhkan dukungan dan kontribusi nyata dari seluruh segmen masyarakat secara terpadu yang dapat menghantarkan usaha kecil mewujudkan visi, misi dan tujuan yang secara keseluruhan menjadikan usaha kecil memiliki keunggulan bersaing, meningkatkan akses kepada sumberdaya produktif, dan pengembangan kewirausahaan. Bentuk dukungan dan kontribusi yang diberikan kepada usaha kecil harus didasari oleh kompetensi dari berbagai segmen, baik itu dari Pemerintah Pusat maupun Daerah, Perguruan Tinggi, Lembaga Penelitian, Kadin, Organisasi Profesi, LSM, Asosiasi Pengusaha UMKM, Lembaga Keuangan, Perbankan, dan BUMN/BUMD.

Kelompok usaha kecil merupakan wujud kehidupan ekonomi sebagian besar rakyat Indonesia. Keberadaan kelompok ini tidak dapat dipisahkan dari pertumbuhan perekonomian secara nasional. Salah satu upaya strategis dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan memperkuat dasar kehidupan perekonomian mayoritas rakyat Indonesia adalah melalui pemberdayaan usaha kecil. Ini mengingat usaha kecil memiliki fleksibilitas dalam mengantisipasi dinamika dalam persaingan bisnis. Fleksibilitas usaha kecil ini terjadi karena umumnya usaha kecil dikelola pemilik sendiri, struktur organisasi sederhana dan pemilik mengenal setiap individu karyawan, sehingga usaha kecil memiliki kebebasan bertindak dalam menyeimbangkan dengan tuntutan pasar, memiliki hubungan yang erat dengan para pelanggan dan karyawan, serta memberikan kesempatan kepada karyawan untuk berperan serta dalam manajemen. Namun di sisi lain umumnya usaha kecil memiliki prosentase kegagalan yang sangat tinggi, kurang keahlian, dan sulit memperoleh modal jangka panjang. Keadaan yang demikian ini menyebabkan usaha kecil menjadi kurang spesialisasi, kesulitan mencari karyawan terampil, kesulitan dalam meningkatkan modal yang dibutuhkan. Oleh karena itu

dibutuhkan komitmen yang tinggi dari semua pihak untuk menjadi mitra kerja dan mewujudkan impian pengusaha kecil untuk menjadi pengusaha mandiri.

Untuk menjadi pengusaha (manajer) mandiri yang dapat mengembangkan dan meningkatkan daya saing usahanya, maka harus memiliki jiwa kewirausahaan yang baik, yaitu yang selalu menciptakan inovasi dalam bentuk memperkenalkan suatu hasil produk baru, cara-cara baru dalam memproduksi suatu barang, mencari dan membuka pasar baru, mencari sumber-sumber bahan mentah baru serta mengadakan reorganisasi dalam bentuk organisasi baru dan melaksanakannya dalam perusahaan atau industri. Oleh karena Schumpeter (1993) menyebutkan bahwa "*interpreneur is a innovator and develops untried technology*".

Dalam usaha kecil, kewirausahaan tersebut sangat dibutuhkan dalam rangka menemukan dan mengimplementasikan efek usaha kecil, bahkan usaha kecil tanpa kewirausahaan akan lamban. Oleh karena itu seorang manajer (pelaku usaha) usaha kecil dituntut mempunyai sifat-sifat dan keinginan untuk mengembangkan usahanya karena manajer sangat strategis dalam pengembangan usaha kecil. Manajer usaha kecil inilah yang berfungsi sebagai penggerak utama roda aktivitas usaha kecil dalam upaya mengembangkan bisnisnya. Namun pada kenyataannya usaha kecil masih menghadapi beberapa permasalahan baik dari sisi internal maupun internal organisasi. Salah satu permasalahan diantara beberapa permasalahan yang dimaksud adalah usaha kecil masih menghadapi rendahnya kualitas sumber daya manusia khususnya yang tercermin dalam kurangnya jiwa kewirausahaan.

Sejalan dengan uraian di atas, di Kabupaten Jember terdapat usaha kecil yang jumlah relatif besar. Dengan demikian, usaha ini perlu dikembangkan agar dapat bersaing dengan badan usaha yang lain. Sehubungan dengan itu, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk menganalisis peta profil kewirausahaan pelaku (manajer) usaha kecil di kabupaten Jember berdasarkan indikator dari Hawkin and Turla yaitu kepribadian, keahlian komunikasi, keahlian mengelola organisasi, keahlian pemasaran, dan keahlian mengatur keuangan.

TINJAUAN PUSTAKA

Kuratko dan Hodgetts (2007) menyatakan bahwa, "Entrepreneurship is a process of innovation and new-venture creation through four major dimensions-individual, organization, environmental, process-that is aided by collaborative networks in government, education, and institutions. All of the macro and micro positions of entrepreneurial thought into marketable ideas capable of competing for implementation in today's economy." Menurut Schumpeter (1993), kewirausahaan adalah pengusaha yang selalu menciptakan inovasi dalam bentuk memperkenalkan

suatu hasil produk baru, cara-cara baru dalam memproduksi suatu barang, mencari dan membuka pasar baru, mencari sumber-sumber bahan mentah baru serta mengadakan reorganisasi dalam bentuk organisasi baru dan melaksanakannya dalam perusahaan atau industri. Oleh karena Schumpeter menyebutkan bahwa "*interpreneur is a innovator and develops untried technology.*" Akibat inovasi ini menurut Schumpeter (1959: 66), akan menyebabkan terjadinya penurunan biaya produksi. Inovasi mencerminkan loncatan dari fungsi produksi lama ke fungsi produksi yang baru sehingga kurva biaya marjinal yang lama tidak berlaku lagi. Hal ini ditunjukkan dengan pergeseran dari MC_1 ke MC_2 .

Apabila dikaitkan dengan pendapat Schumpeter diatas dapat disimpulkan bahwa pada tahap awal berdirinya usaha kecil akan sulit untuk berkembang, karena usaha kecil dituntut untuk menemukan hal-hal benar yang harus dikerjakan agar usaha kecil memperoleh keunggulan. Namun, berdasarkan perjalanan waktu jiwa kewirausahaan pelaku usaha kecil semakin meningkat yaitu semakin berani berinovasi, maka hambatan-hambatan yang ada akan terpecahkan satu persatu sampai usaha kecil berhasil. Jelasnya, kewirausahaan pada setiap periode akan berbeda dengan periode lainnya, dan usaha kecil akan berkembang melalui proses belajar dari setiap pengalamannya sehingga tingkat efisiensi yang dapat dicapai juga akan berbeda.

Faktor-faktor yang mempengaruhi kewirausahaan secara tegas dikemukakan oleh Ropke (1995): "*our own thinking concerning entrepreneurial action is derived from field theory of social psychology and can be summarized with the following equation:*

$$EA = f(PR, C, E)$$

Entrepreneurial activity (EA) is a function of property right (PR), competence or ability (C) and the external environment (E)". Berdasarkan pendapat Ropke di atas, maka kebebasan merupakan salah satu faktor yang harus diperoleh seorang manajer usaha kecil agar kewirausahaannya dapat muncul.

Menurut Drucker (1994), kewirausahaan lebih merupakan perilaku daripada gejala kepribadian. Oleh karenanya Ibnu Soejono (1978) menjelaskan bahwa kewirausahaan sebagai kualitas pribadi dapat dibentuk, dilatih, dididik, dikembangkan dan ditingkatkan mutu dan jumlahnya. Dengan demikian, apabila kelemahan telah ditemukan maka pelatihan dapat dilakukan untuk meningkatkan profil kewirausahaan seseorang termasuk seorang manajer.

Usaha kecil sebagai badan usaha tidak akan terlepas dari peran kewirausahaan karena fungsi dan peran kewirausahaan adalah menemukan dan memanfaatkan berbagai peluang ekonomi, mengurangi risiko dan ketidakpastian. Atas dasar pemikiran tersebut menurut Ropke (1995 : 372), organisasi tanpa kewirausahaan akan lamban.

Hawkins and Turla (1986) merekomendasikan metode penentuan profil kewirausahaan manajer berdasarkan lima indikator yang meliputi:

- a. kepribadian manajer;
- b. kemampuan manajer dalam berhubungan dengan orang-orang;
- c. keahlian manajer dalam mengatur organisasi;
- d. kemampuan manajer dalam pemasaran; dan
- e. kemampuan manajer dalam mengatur keuangan.

Menurut metode Hawkins dan Turla (1986), profil kewirausahaan manajer ditentukan berdasarkan kriteria sebagai berikut.

- a. Luar biasa sebagai wiraswasta, apabila total skor 320-360;
- b. Sedang tumbuh bersemi sebagai wiraswasta, apabila total skor 280-319;
- c. Tahap upaya mempertajam naluri, apabila total skor 210-279;
- d. Majulah terus dengan hati-hati, apabila total skor 120-219;
- e. Sebaiknya bekerja pada orang lain, apabila total dibawah 119.

Untuk menganalisis kelemahan dan keunggulan kewirausahaan manajer dilakukan dengan membandingkan jumlah skor yang dihasilkan pada masing-masing item dengan skor ideal (deskripsi skoring juga berdasarkan Hawkins and Turla Method).

Entrepreneur skill merupakan syarat yang harus dimiliki oleh seorang manajer sebagai salah satu komponen pendukung keberhasilan usaha. Disamping itu, *entrepreneur skill* akan muncul apabila *managerial skill* telah memadai, artinya keinginan berubah dan mengembangkan usaha lebih lanjut akan muncul apabila manajemen telah tertata baik dan siap melakukan perubahan tersebut, apabila tidak maka manajer usaha kecil akan *resistence to change*. Perubahan yang dimaksud dapat berupa kegiatan kewirausahaan rutine atau arbitrase, maupun inovasi.

Menurut Sule dan Saefullah (2005) terdapat beberapa keahlian manajemen (*managerial skill*) yang diperlukan oleh setiap orang yang terlibat dalam kegiatan organisasi khususnya organisasi bisnis. Keahlian-keahlian tersebut adalah sebagai berikut: *Conceptual skills*, yaitu kemampuan mental untuk mengkoordinasikan dan mengintegrasikan seluruh kepentingan dan kegiatan organisasi.

- a. Keahlian teknik, yaitu keahlian yang diperlukan untuk melakukan pekerjaan spesifik tertentu;
- b. Keahlian berkomunikasi dan berinteraksi dengan masyarakat, yaitu keahlian dalam memahami dan melakukan interaksi dengan berbagai jenis orang di masyarakat;
- c. Keahlian konseptual, yaitu keahlian dalam berpikir secara abstrak, sistematis, termasuk di dalamnya mendiagnosa dan menganalisis berbagai masalah dalam situasi yang berbeda-beda, bahkan keahlian untuk memprediksi di masa yang akan datang;
- d. Keahlian dalam pengambilan keputusan, yaitu keahlian untuk mengidentifikasi masalah sekaligus menawarkan berbagai alternatif solusi atas permasalahan yang dihadapi;

- e. Keahlian dalam mengelola waktu, yaitu keahlian dalam memanfaatkan waktu secara efektif dan efisien.

Pada era persaingan bebas saat ini juga diperlukan dua keahlian lagi yaitu;

- a. keahlian dalam manajemen global, yaitu keahlian manajerial yang tidak saja terfokus pada satu keadaan di negara tertentu, akan tetapi juga lintas negara bahkan lintas budaya;
- b. keahlian dalam teknologi, yaitu keahlian manajerial dalam mengikuti dan menguasai berbagai perkembangan teknologi yang terjadi.

Kemampuan mana yang relatif penting, tergantung pada tipe organisasi, tingkatan manajerial dan fungsi yang sedang dilaksanakan. Berdasarkan kemampuan yang minimal harus ada pada setiap manajer maka Henry Mintzberg (dalam Rosi dan Etah, 2004) menyatakan terdapat 10 peran manajer, peran manajer sebagai *entrepreneur* merupakan salah satu komponen dalam peran dalam pengambilan keputusan. Untuk lebih jelasnya akan diuraikan satu-satu kesepuluh peran manajer yang dimaksud sebagai berikut:

- a. Peran yang pertama adalah peran sebagai kepala (*figurehead role*), yaitu peran untuk mewakili organisasi yang dipimpinnya dalam setiap kesempatan dan persoalan yang timbul secara formal.
- b. Peran sebagai pemimpin (*leader role*), yaitu peran untuk menjadikan unit organisasiya berfungsi sebagai suatu kesatuan dalam mencapai tujuan.
- c. Peran penghubung (*liaison role*), yaitu peran yang mengharuskan manajer melakukan interaksi dengan teman sejawat, staf, dan orang lain yang berada di luar organisasinya untuk mendapatkan informasi.

Ketiga peran ini dikelompokkan dalam kelompok peran interpersonal, yaitu bagaimana seorang manajer berhubungan dengan orang lain.

- a. Peran keempat yaitu peran pemantau (*monitor role*), yang dimaksudkan disini adalah peran yang mengharuskan seorang manajer untuk menjadi pencari, penerima dan pengumpul informasi agar supaya mampu mengembangkan pengertian yang baik dari organisasi yang dipimpinnya.
- b. Peran kelima, yaitu peran penyebar (*disseminator role*), yaitu peran yang menempatkan manajer sebagai penyebar informasi ke seluruh jajaran organisasi yang menjadi tanggung jawabnya.
- c. Peran ke enam adalah peran juru bicara (*spokesman role*) yaitu peran manajer untuk mewakili organisasi untuk menyampaikan informasi ke luar lingkungan organisasi.

Ketiga peran ini dikelompokkan menjadi kelompok peran manajer sebagai informan yang memberikan informasi (informasional) atau bagaimana seorang manajer menukar dan memroses informasi.

Empat peran lainnya adalah :

- a. Peran wirausaha (*entrepreneur role*) yang merupakan peran ketujuh. Maksudnya peran manajer sebagai pemrakarsa dan perancang bagi sejumlah perubahan yang terkendali dalam organisasinya.
- b. Peran ke delapan yaitu peran sebagai penghalau gangguan (*disturbance-handler role*) yaitu peran yang membawa manajer untuk bertanggung jawab ketika organisasinya mengalami krisis yang seringkali tidak direncanakan sebelumnya.
- c. Peran ke sembilan yaitu peran sebagai pembagi sumber daya (*resources allocator role*) yaitu peran manajer sebagai penentu di dalam mengalokasikan berbagai sumber daya, seperti keuangan/dana untuk kegiatan tertentu dalam organisasi,
- d. Peran terakhir (ke sepuluh) yaitu peran perunding (*negotiator role*) yakni peran yang menempatkan manajer sebagai perunding baik dengan pihak-pihak dalam lingkungan organisasi maupun pihak di luar guna mencapai pemecahan bagi masalah-masalah yang dihadapi organisasi.

Keempat peran ini dikelompokkan ke dalam kelompok peran pengambilan keputusan atau bagaimana seorang manajer memanfaatkan informasi dalam pengambilan keputusan.

Usaha kecil memiliki fleksibilitas dalam mengantisipasi dinamika dalam persaingan bisnis. Fleksibilitas usaha kecil ini terjadi karena umumnya usaha kecil dikelola pemilik sendiri, struktur organisasi sederhana dan pemilik mengenal setiap individu karyawan, sehingga usaha kecil memiliki kebebasan bertindak dalam menyeimbangkan dengan tuntutan pasar, memiliki hubungan yang erat dengan para pelanggan dan karyawan, serta memberikan kesempatan kepada karyawan untuk berperan serta dalam manajemen. Namun di sisi lain umumnya usaha kecil memiliki prosentase kegagalan yang sangat tinggi, kurang keahlian, dan sulit memperoleh modal jangka panjang. Keadaan yang demikian ini menyebabkan usaha kecil menjadi kurang spesialisasi kesulitan mencari karyawan terampil, kesulitan dalam meningkatkan modal yang dibutuhkan. (Dimiyati, 2009). Khoerussalim (2007) menyatakan bahwa, "terdapat tiga faktor utama yang menjadi persoalan dalam usaha kecil, yaitu faktor sumber daya manusia yang asal-asalan, tidak mempunyai sistem dan baanyak kehilangan kreatifitas. Oleh karena itu dibutuhkan komitmen berbagai pihak untuk menjadi mitra kerja dan mewujudkan impian pengusaha kecil untuk menjadi pengusaha mandiri.

METODOLOGI

Populasi penelitian ini adalah seluruh manajer (pelaku) usaha kecil di kabupaten Jember. Karena populasinya dipandang homogen maka teknik penentuan jumlah sampel menggunakan teknik klasik, yaitu jumlah sampel merupakan perkalian angka 10 dengan banyaknya variabel. Variabel yang ingin dijelaskan dalam penelitian ini sebanyak 1 (satu) yaitu profil kewirausahaan

pelaku usaha kecil, maka seharusnya jumlah sampel yang dipergunakan adalah sebanyak 10 orang, namun dengan mempertimbangkan waktu dan karakteristik populasi, maka dalam penelitian ini digunakan 20 responden pelaku usaha kecil yang diambil dengan teknik *convenience sampling*.

Penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder. Data primer dikumpulkan dari seluruh pelaku usaha kecil melalui daftar pertanyaan (kuesioner) yang terstruktur, sedangkan untuk melengkapi data yang diperoleh dikumpulkan pula data sekunder yang diperoleh dari Dinas Koperasi, UMKM, BPS dan instansi terkait.

Untuk memetakan profil Kewirausahaan pelaku usaha kecil dilakukan dengan menggunakan *Hawkins and Turla Method* (1986), dengan memperhatikan jumlah skor seluruh item dari 5 indikator yang terinci sebagai berikut:

- a. kepribadian manajer;
- b. kemampuan manajer dalam berhubungan dengan orang-orang;
- c. keahlian manajer dalam mengatur organisasi;
- d. kemampuan manajer dalam pemasaran; dan
- e. kemampuan manajer dalam mengatur keuangan.

Untuk mengetahui kelemahan dan keunggulan kewirausahaan manajer usaha kecil di Kabupaten Jember akan dilakukan perbandingan jumlah skor item yang dihasilkan pada masing-masing indikator kewirausahaan dengan skor ideal (deskripsi skoring juga berdasarkan *Hawkins and Turla method*).

Menurut *Hawkins and Turla method* (1986) peta profil kewirausahaan pelaku usaha kecil akan ditentukan berdasarkan kriteria sebagai berikut.

- a. Luar biasa sebagai wiraswasta, apabila total skor 320-360;
- b. Sedang tumbuh bersemi sebagai wiraswasta, apabila total skor 280-319;
- c. Tahap upaya mempertajam naluri, apabila total skor 210-279;
- d. Majulah terus dengan hati-hati, apabila total skor 120-219;
- e. Sebaiknya bekerja pada orang lain, apabila total dibawah 119.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian seperti disajikan dalam Tabel 1, menunjukkan bahwa dari 20 responden penelitian diperoleh gambaran bahwa tidak terdapat satupun manajer usaha kecil dalam bidang kepribadian yang mempunyai skor superior, sebagian besar yaitu 80% responden memiliki profil kepribadian dengan skor sama dengan rata-rata atau dalam kelompok kepribadian tahap upaya

mempertajam naluri, bahkan sebangian 5% responden memiliki skor di bawah rata-rata atau dalam kategori majulah terus dengan hati-hati.

Tabel 1 Klasifikasi Peta profil Kewirausahaan Pelaku Usaha Kecil Berdasarkan Indikator Kepribadian

No.	Klasifikasi	Nilai Skor	Jumlah (Orang)	Persentase
1.	Superior	320 s/d 360 (Luar biasa)	0	0 %
2.	Diatas rata-rata	280 s/d 319 (Sedang tumbuh bersemi)	3	15 %
3.	Sama dengan rata-rata	210 s/d 279 (Tahap Upaya mempertajam naluri)	16	80 %
4.	Dibawah rata-rata	120 s/d 209 (Majulah terus degan hati-hati)	1	5 %
5.	Lemah	≥ 119 (Sebaiknya bekerja pada orang lain)	0	0 %
	Jumlah		20	100 %

Sumber: Data Primer Diolah.

Hal ini menggambarkan bahwa peta kepribadian para pelaku usaha kecil di Kabupaten Jember tidak memiliki keunggulan tetapi juga tidak memiliki kelemahan. Memang, diantara 20 orang yang dijadikan sampel ternyata terdapat tiga orang (15%) memiliki nilai skor profil kepribadian di atas rata-rata tetapi tidak berada pada posisi superior, sehingga tidak dapat memberikan kesimpulan bahwa para manajer cukup layak untuk dikatakan mempunyai kemampuan lebih.

Menurut Sule dan Saefullah (2005), salah satu kemampuan yang harus dimiliki oleh seorang manajer adalah *managerial skill*. Agar *managerial skill* ini dapat menjadi aplikatif antara lain manajer harus mampu berkomunikasi dengan bawahannya dan mampu berkomunikasi dengan pelanggannya. Untuk itu, kemampuan berkomunikasi merupakan salah satu faktor yang akan mempengaruhi keberhasilan tugas seorang manajer.

Berdasarkan uraian di atas, kiranya dapat diprediksikan bahwa semakin tinggi kemampuan berkomunikasi akan semakin dekat dengan tujuan diperolehnya kesuksesan dalam usaha kecil.

Sebaliknya semakin tidak mampu seorang manajer berkomunikasi dengan bawahan maupun pelanggannya akan semakin jauh dari diraihnya kesuksesan tersebut.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar responden berada pada kategori rata-rata atau 50% terungkap memiliki kemampuan berkomunikasi cukup atau dalam kategori tahap upaya mempertajam naluri. Namun, yang menggembirakan adalah 45% responden memiliki kemampuan di atas rata-rata yaitu termasuk dalam kategori sedang tumbuh bersemi, sedangkan sisanya yaitu 5% responden berada di bawah rata-rata yaitu termasuk dalam kategori majulah terus dengan hati-hati. Peta profil responden berdasarkan kemampuan berkomunikasi tersebut disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2: Klasifikasi Peta Profil Kewirausahaan Pelaku Usaha Kecil Berdasarkan Indikator Kemampuan Berkomunikasi dengan Orang Lain

No.	Klasifikasi	Nilai Skor	Jumlah (Orang)	Persentase
1.	Superior	320 s/d 360 (Luar biasa)	0	0 %
2.	Diatas Rata-rata	280 s/d 319 (Sedang tumbuh bersemi)	9	55 %
3.	Sama dengan Rata-rata	210 s/d 279 (Tahap Upaya mempertajam naluri)	10	50 %
4.	Dibawah rata-rata	120 s/d 209 (Majulah terus dengan hati-hati)	1	5 %
5.	Lemah	≥ 119 (Sebaiknya bekerja pada orang lain)	0	0 %
	Jumlah		20	100 %

Sumber: Data Primer Diolah.

Tabel 2 mengindikasikan bahwa rata-rata kemampuan berkomunikasi para manajer (pelaku) usaha kecil di daerah sampel relatif baik. Keadaan ini tidak terlepas dari ciri dari usaha kecil pada umumnya bahwa seorang manajer adalah sosok personel usaha kecil yang diharapkan mampu memadukan keinginan pemilik dengan pelanggannya.

Menurut Rozi dan Hendri (1997), salah satu point pendukung penting yang harus diperhatikan agar seorang manajer dapat dikatakan mempunyai *managerial skill* tinggi yakni kemampuan mengatur organisasi. Hasil penelitian seperti disajikan dalam tabel 3, menunjukkan bahwa 60% responden berada di atas kemampuan rata-rata dengan rincian 40% responden termasuk dalam kategori sedang tumbuh bersemi dan 20% responden berada kategori superior.

Tabel 3: Klasifikasi Responden Berdasarkan Profil Kemampuan Mengatur Organisasi

No.	Klasifikasi	Nilai Skor	Jumlah (Orang)	Persentase
1.	Superior	320 s/d 360 (Luar biasa)	8	40 %
2.	Diatas rata-rata	280 s/d 319 (Sedang tumbuh bersemi)	4	20 %
3.	Sama dengan Rata-rata	210 s/d 279 (Tahap Upaya mempertajam naluri)	8	40 %
4.	Dibawah rata-rata	120 s/d 209 (Majulah terus dengan hati-hati)	0	0 %
5.	Lemah	≥ 119 (Sebaiknya bekerja pada orang lain)	0	0 %
	Jumlah		20	100 %

Sumber: Data Primer Diolah.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa 60% responden berada pada klasifikasi kemampuan di atas rata-rata dan 40% responden berada pada klasifikasi kemampuan sama dengan rata-rata. Keadaan ini mengindikasikan bahwa sebenarnya kemampuan para pengelola usaha kecil di dalam mengelola organisasi mereka sudah baik. Hal ini memang dimungkinkan untuk terjadi mengingat rata-rata dari para pengelola usaha kecil yang terpilih sebagai sampel mempunyai tingkat pendidikan yang cukup memadai untuk memimpin usaha kecil.

Hasil penelitian seperti disajikan dalam Tabel 4, menunjukkan bahwa mayoritas responden berdasarkan indikator kemampuan pemasaran berada pada klasifikasi sama dengan rata-rata atau termasuk dalam kategori tahap upaya mempertajam naluri, yaitu sebesar 95%, sedangkan sisanya berada pada klasifikasi di bawah rata-rata yaitu pada kategori majulah terus dengan hati-hati,

Data Tabel 4 menunjukkan hal yang berlawanan dengan kemampuan berorganisasi, artinya para pelaku usaha kecil memiliki kemampuan tinggi di dalam berorganisasi tetapi memiliki kemampuan pemasaran yang lebih rendah. Kondisi demikian ini sekaligus sebagai jawaban terhadap pertanyaan mengapa usaha kecil relatif sulit untuk berkembang dibandingkan dengan jenis usaha lainnya.

Tabel 4 Klasifikasi Peta Kewirausahaan Manajer (pelaku) usaha kecil Berdasarkan Indikator Kemampuan Pemasaran

No.	Klasifikasi	Nilai Skor	Jumlah (Orang)	Persentase
1.	Superior	320 s/d 360 (Luar biasa)	0	0 %
2.	Diatas rata-rata	280 s/d 319 (Sedang tumbuh bersemi)	0	0 %
3.	Sama dengan Rata-rata	210 s/d 279 (Tahap Upaya mempertajam naluri)	19	95 %
4.	Dibawah rata-rata	120 s/d 209 (Majulah terus dengan hati-hati)	1	5 %
5.	Lemah	≥ 119 (Sebaiknya bekerja pada orang lain)	0	0 %
	Jumlah		20	100 %

Sumber: Data Primer Diolah.

Seperti telah dimaklumi bersama bahwa usaha kecil diharapkan mampu mengangkat perekonomian masyarakat melalui peningkatan usahanya. Telah diketahui bersama pula bahwa usaha kecil mengalami kesulitan memasarkan produknya karena kalah bersaing dengan usaha besar dan produk impor, serta kurangnya jaringan usaha. Hal itu merupakan masalah yang sangat penting dan sangat menentukan perkembangan bagi usahanya. Dengan diketahuinya profil kemampuan pemasaran para pelaku usaha kecil ini memberikan jawaban bahwa salah satu faktor yang menyebabkan kurang berhasilnya usaha kecil disebabkan oleh rendahnya kemampuan pemasaran yang dimiliki para pelaku usaha kecil tersebut. Keadaan ini sekaligus memberikan inspirasi solusi tindak lanjut bahwa untuk meningkatkan peran usaha kecil, masalah kemampuan pemasaran para manajer merupakan masalah *krusial* yang perlu mendapatkan prioritas untuk ditangani. Hal ini sejalan

dengan pendapat Kotler *and* Keller (2006), “menyatakan bahwa fungsi pemasaran saat ini adalah merupakan ujung tombak bagi keberhasilan bisnis modern. Keberhasilan fungsi-fungsi operasional perusahaan lainnya sangat bergantung pada fungsi pemasaran, karena fungsi pemasaran adalah fungsi yang bertugas menciptakan permintaan dan berinteraksi dengan pelanggan.

Hasil penelitian ditunjukkan dalam Tabel 5, menunjukkan bahwa para pelaku usaha kecil di Kabupaten Jember mempunyai profil yang kurang menggembirakan dalam kemampuan mengatur keuangan. Separuh (50%) responden berada pada klasifikasi mempunyai kemampuan sama rata-rata dan termasuk dalam kategori tahap upaya mempertajam naluri, sedangkan 50% lainnya berada di bawah rata-rata yaitu dalam kategori majulah terus dengan hati-hati. Kondisi ini mengindikasikan bahwa dalam hal mengatur keuangan, para pelaku usaha kecil mendapatkan perlu pembinaan lebih lanjut.

Tabel 5: Klasifikasi Peta Kewirausahaan Pelaku Usaha Kecil Berdasarkan Indikator Kemampuan Mengatur Keuangan

No.	Klasifikasi	Nilai Skor	Jumlah (Orang)	Persentase
1.	Superior	320 s/d 360 (Luar biasa)	0	0 %
2.	Diatas rata-rata	280 s/d 319 (Sedang tumbuh bersemi)	0	0 %
3.	Sama dengan Rata-rata	210 s/d 279 (Tahap Upaya mempertajam naluri)	10	50 %
4.	Dibawah rata-rata	120 s/d 209 (Majulah terus dengan hati-hati)	10	50 %
5.	Lemah	≥ 119 (Sebaiknya bekerja pada orang lain)	0	0 %
	Jumlah		20	100 %

Sumber: Data Primer Diolah.

Berdasarkan uraian per indikator di atas, maka dapat dibuat rekapitulasi peta profil kewirausahaan pelaku usaha kecil di Kabupaten Jember seperti disajikan dalam Tabel 6. Berdasarkan

data Tabel 6 tampak bahwa secara keseluruhan, keunggulan para pelaku usaha kecil terletak pada kemampuan untuk mengatur organisasi, kemudian diikuti dengan kemampuan berkomunikasi dan kepribadian, sedangkan sisi kelemahannya terletak pada kemampuan mengatur keuangan dan kemampuan pemasaran. Dengan demikian yang perlu mendapatkan prioritas penanganan masalah dalam pengelolaan usaha kecil khususnya menyangkut peningkatan kemampuan kewirausahaan para pelaku usaha kecil adalah peningkatan kemampuan pemasaran dan kemampuan mengatur keuangan.

Hasil penelitian ini jika dikaitkan dengan pendapat Rozi dan Hendri (1997) serta hasil penelitian Henry Minsberg (dalam Rosi dan Etha, 2004) tentang 10 peran manajer, maka kondisi profil kewirausahaan pelaku usaha kecil di kabupaten Jember adalah kurang ideal, bahkan sangat berisiko apabila dikaitkan dengan tujuan pengembangan usaha kecil pada umumnya yang diharapkan dapat meningkatkan produk usahanya dan menuntut manajemen keuangan yang profesional yang perlu dikombinasi dengan kemampuan strategi pemasaran yang handal, sebab dalam era globalisasi dan perdagangan bebas ini menuntut pengelolaan usaha kecil yang semakin profesional karena persaingan semakin tajam.

Menurut Rozi dan Hendri (1997) diperlukannya manajer pada usaha kecil yang memiliki (a) *Managerial skill*, (b) *Technical skill*; dan (c) *Entrepreneur skill*.

Tabel 6 Rekapitalasi Peta Profil Kewirausahaan Pelaku) Usaha kecil Berdasarkan Indikator Hawkin and Turla Method

No.	Klasifikasi	Jumlah Manajer (Orang)				
		Kepribadian	Kemampuan berkomunikasi	Kemampuan Mengatur organisasi	Kemampuan memasarkan	Kemampuan mengatur keuangan
1	Superior /luar Biasa 320 s/d 360	0	0	8	0	0
2	Diatas rata-rata/Sedang TumbuhBersemi 280 s/d 319	3	9	4	0	0
3	Sama dengan Rata-rata/Tahap Upaya Mempertajam Naluri 210 s/d 279	16	10	8	19	10
4	Dibawah rata-rata/Majulah Terus dengan Hati-hati 120 s/d 209	1	1	0	1	10

5	Lemah/Sebaiknya Bekerja Pada Orang Lain	0	0	0	0	0
	≥ 119					
	Jumlah	20	20	20	20	20

Sumber: Data Primer Diolah.

Dengan demikian, *entrepreneur skill* merupakan syarat yang harus dimiliki oleh seorang manajer/pelaku usaha sebagai salah satu komponen pendukung keberhasilan usaha kecil. Disamping itu, *entrepreneur skill* akan muncul apabila *managerial skill* telah memadai, artinya keinginan berubah dan mengembangkan usaha lebih lanjut akan muncul apabila manajemen telah tertata baik dan siap melakukan perubahan tersebut, apabila tidak maka pelaku usaha kecil akan *resistence to change*. Perubahan yang dimaksud dapat berupa kegiatan kewirausahaan rutine atau arbitrase, maupun inovasi.

Apabila dikaitkan dengan pendapat Sule dan Saefullah (2005) terdapat beberapa keahlian manajemen (*managerial skill*) yang diperlukan oleh setiap orang yang terlibat dalam kegiatan organisasi khususnya organisasi bisnis. Keahlian-keahlian tersebut adalah sebagai berikut: *Conceptual skills*, yaitu kemampuan mental untuk mengkoordinasikan dan mengintegrasikan seluruh kepentingan dan kegiatan organisasi.

- Keahlian teknik, yaitu keahlian yang diperlukan untuk melakukan pekerjaan spesifik tertentu;
- Keahlian berkomunikasi dan berinteraksi dengan masyarakat, yaitu keahlian dalam memahami dan melakukan interaksi dengan berbagai jenis orang di masyarakat;
- Keahlian konseptual, yaitu keahlian dalam berpikir secara abstrak, sistematis, termasuk di dalamnya mendiagnosa dan menganalisis berbagai masalah dalam situasi yang berbeda-beda, bahkan keahlian untuk memprediksi di masa yang akan datang;
- Keahlian dalam pengambilan keputusan, yaitu keahlian untuk mengidentifikasi masalah sekaligus menawarkan berbagai alternatif solusi atas permasalahan yang dihadapi;
- Keahlian dalam mengelola waktu, yaitu keahlian dalam memanfaatkan waktu secara efektif dan efisien.

Pada era persaingan bebas saat ini juga diperlukan dua keahlian lagi yaitu;

- Keahlian dalam manajemen global, yaitu keahlian manajerial yang tidak saja terfokus pada satu keadaan di negara tertentu, akan tetapi juga lintas negara bahkan lintas budaya;
- Keahlian dalam teknologi, yaitu keahlian manajerial dalam mengikuti dan menguasai berbagai perkembangan teknologi yang terjadi.

Kemampuan mana yang relatif penting, tergantung pada tipe organisasi, tingkatan manajerial dan fungsi yang sedang dilaksanakan. Berdasarkan kemampuan yang minimal harus ada pada setiap manajer maka Henry Minsberg (dalam Rosi dan Etah, 2004: 103) menyatakan terdapat 10 peran manajer, peran manajer sebagai *entrepreneur* merupakan salah satu komponen dalam peran dalam pengambilan keputusan. Untuk lebih jelasnya akan diuraikan satu-satu kesepuluh peran manajer yang dimaksud sebagai berikut:

- a. Peran yang pertama adalah peran sebagai kepala (*figurehead role*), yaitu peran untuk mewakili organisasi yang dipimpinnya dalam setiap kesempatan dan persoalan yang timbul secara formal;
- b. Peran sebagai pemimpin (*leader role*), yaitu peran untuk menjadikan unit organisasiya berfungsi sebagai suatu kesatuan dalam mencapai tujuan;
- c. Peran penghubung (*liasion role*), yaitu peran yang mengharuskan manajer melakukan interaksi dengan teman sejawat, staf, dan orang lain yang berada di luar organisasinya untuk mendapatkan informasi;

Ketiga peran ini dikelompokkan dalam kelompok peran interpersonal, yaitu bagaimana seorang manajer berhubungan dengan orang lain.

- d. Peran keempat yaitu peran pemantau (*monitor role*), yang dimaudkan disini adalah peran yang mengharuskan seorang manajer untuk menjadi pencari, penerima dan pengumpul informasi agar supaya mampu mengembangkan pengertian yang baik dari organisasi yang dipimpinnya;
- e. Peran kelima, yaitu peran penyebar (*disseminator role*), yaitu peran yang menempatkan manajer sebagai penyebar informasi ke seluruh jajaran organisasi yang menjadi tanggung jawabnya;
- f. Peran ke enam adalah peran juru bicara (*spokesman role*) yaitu peran manajer untuk mewakili organisasi untuk menyampaikan informasi ke luar lingkungan organisasi.

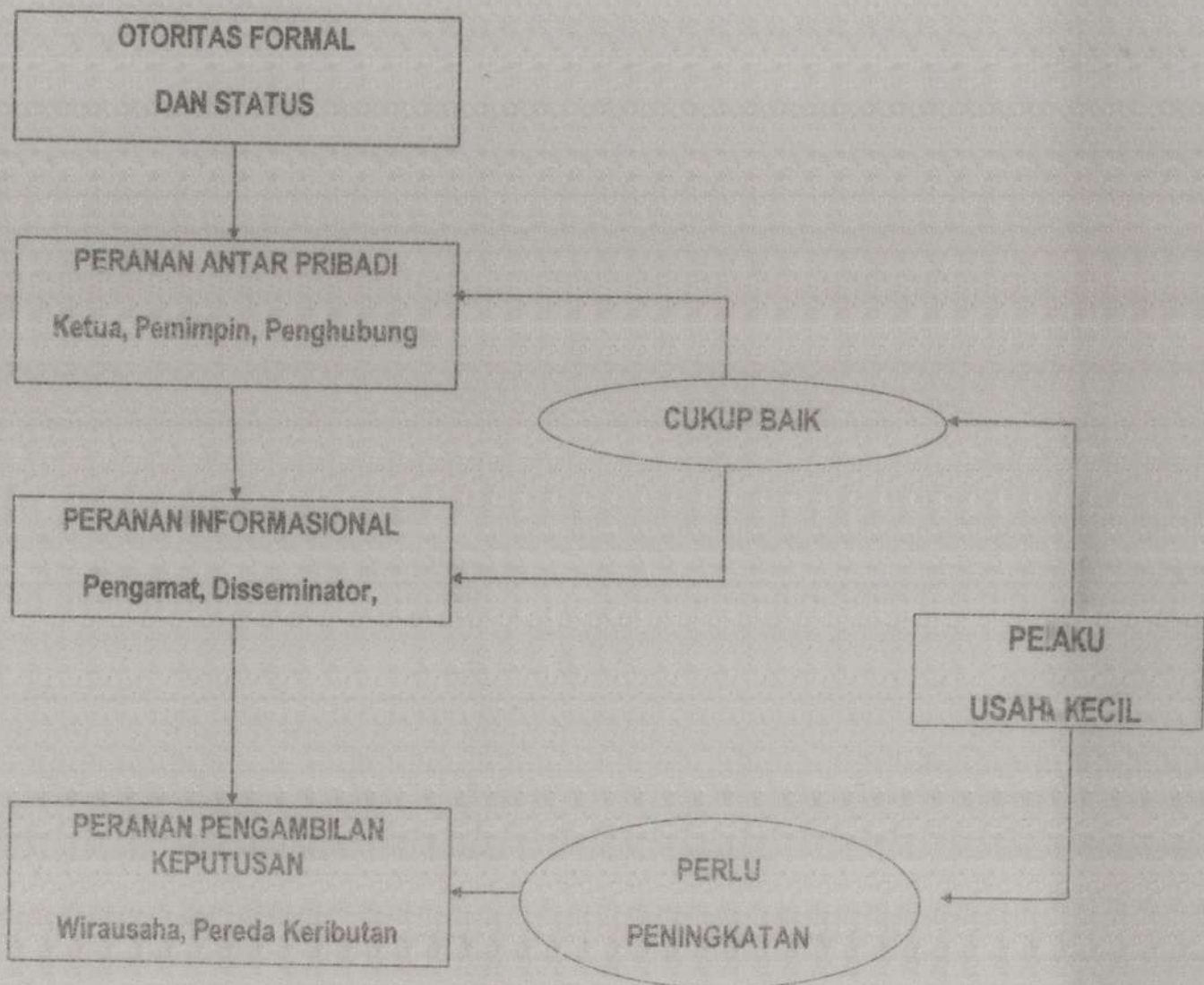
Ketiga peran ini dikelompokkan menjadi kelompok peran manajer sebagai informan yang memberikan informasi atau bagaimana seorang manajer menukar dan memroses informasi.

Empat peran lainnya adalah :

- a. Peran wirausaha (*entrepreneur role*) yang merupakan peran ketujuh. Maksudnya peran manajer sebagai pemrakarsa dan perancang bagi sejumlah perubahan yang terkendali dalam organisasinya;
- b. Peran ke delapan yaitu peran sebagai penghalau gangguan (*disturbance-handler role*) yaitu peran yang membawa manajer untuk bertanggung jawab ketika organisasinya mengalami krisis yang seringkali tidak direncanakan sebelumnya;
- c. Peran ke sembilan yaitu peran sebagai pembagi sumber daya (*resources alocator role*) yaitu peran maaajer sebagai penentu di dalam mengalokasikan berbagai sumber daya, seperti keuangan/dana untuk kegiatan tertentu dalam organisasi;

d. Peran terakhir (ke sepuluh) yaitu peran perunding (*negotiator role*) yakni peran yang menempatkan manajer sebagai perunding baik dengan pihak-pihak dalam lingkungan organisasi maupun pihak di luar guna mencapai pemecahan bagi masalah-masalah yang dihadapi organisasi.

Keempat peran ini dikelompokkan ke dalam kelompok peran pengambilan keputusan atau bagaimana seorang manajer memanfaatkan informasi dalam pengambilan keputusan. Terhadap ke sepuluh peran manajer yang digariskan oleh Henry Mintzberg (dalam Rosi dan Etha, 2004: 103), profil manajer (pelaku) usaha kecil di Kabupaten Jember tampak dapat memenuhi 2 (dua) kelompok pertama, yaitu peran interpersonal dan informasional, namun perlu pembeian dalam peran sebagai pengambilan keputusan, terutama yang menyangkut pemasaran dan pengaturan uang. Rekomendasi ini dapat diperjelas dengan Gambar 1.



Gambar 1: Rekomendasi Peran Pelaku) Usaha Kecil di Kabupaten Jember

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan hasil penelien, maka dapat disusun kesimpulan bahwa peta profil kewirausahaan pelaku usaha kecil di kabupaten Jember adalah sebagai berikut :

- a. Berdasarkan sifat kepribadiannya, sebagian besar (80%) pelaku usaha kecil termasuk dalam kategori kepribadian tahap upaya mempertajam naluri, dan sisanya sebanyak 15% termasuk dalam kategori sedang tumbuh bersemi, serta sebanyak 5% ter masuk dalam ketegori majulah dengan hati-hati;
- b. Berdasarkan kemampuan berkomunikasi, sebagian besar (50%) pelaku usaha kecil termasuk dalam kategori tahap upaya mempertajam naluri diikuti 45% termasuk dan 5% sisanya termasuk dalam kategori majulah terus dengan hati-hati;
- c. Berdasarkan kemampuan mengatur organisasi, sebagian besar (60%) pelaku usaha kecil memiliki kemampuan kewirauasaan di atas rata-rata dengan rincian 40% termasuk dalam kategori *superior* dan 20% termasuk dalam kategori sedang tumbuh bersemi. Dan sisanya sebesar 40% memiliki kemampuan kewirausahaan sama dengan rata-rata yaitu termasuk dalam kategori tahap upaya mempertajam naluri;
- d. Berdasarkan kemampuan pemasaran, sebagian besar (95%) pelaku usaha kecil memiliki kemampuan sama dengan rata-rata yaitu termasuk dalam kategori tahap upaya mempertajam naluri. Dan sisanya sebesar 5% memiliki kemampuan kewirausahaan di bawah rata-rata yaitu termasuk dalam kategori majulah terus dengan hatu-hati
- e. Berdasarkan kemampuan dan mengatur keuangan, 50% pelaku usaha kecil memiliki kemampuan di atas rata-rata yaitu termasuk dalam kategori tahap sedang tumbuh bedrsemi, 50% lainnya memiliki kemampuan kewirausahaan di bawah rata-rata yaitu termasuk dalam kategori majulah terus dengan hatu-hati

Saran

Sebagaimana dijelaskan oleh Ibnoe Soejono (1978) bahwa kewirausahaan lebih condong pada sifat yang dapat dibentuk dan dikembangkan, sehingga dapat dilakukan pembinaan berupa pendidikan dan pelatihan. Pernyataan ini merupakan konsep yang sangat tepat untuk diterapkan di Kabupaten Jember, terutama dalam hal mengembangkan kemampuan pelaku usaha kecil dalam segi:

- a. Kemampuan pemasaran, karena para pelaku usaha kecil di kabupaten Jember memiliki kemampuan yang lemah dalam bidanh pemasaran usahanya. Pada dahal fungsi pemasaran saat ini adalah merupakan ujung tombak bagi keberhasilan bisnis modern. Tuntutan jaman dan keadaan sekarang ini menyebabkan *product life cycle* suatu barang semakin pendek dan karena

legal barrier to entry bisa dihapuskan, maka *economies barrier to entry* dapat menjadi senjata. Oleh karena itu setiap manajer perlu dibekali dengan strategi pemasaran modern agar tingkat daya hidup (*survival*) usaha kecil tidak menjadi nol.

- b. Kemampuan mengatur keuangan, karena hal ini sangat penting dan merupakan masalah yang krusial untuk ditangani lebih dahulu bersama-sama dengan kemampuan pemasaran mengingat kemampuan pelaku usaha kecil di kabupaten Jember dalam bidang ini juga masih lemah. Disamping itu mengembangkan kemampuan mengatur keuangan merupakan langkah tepat bagi pembinaan pelaku usaha kecil dewasa ini karena terdapat banyak skim kredit program yang telah diluncurkan oleh pemerintah kepada KUMKM (koperasi, usaha mikro, kecil dan menengah) akhir-akhir ini. Hal itu perlu diantisipasi untuk menuju kesuksesan para pelaku usaha kecil dalam mengelolan usahanya.

DAFTAR REFERENSI

- Dimiyati, Mohamad. 2009. *Analisis SEM dalam Uji Pengaruh Beberapa Variabel Terhadap Loyalitas; kajian Berbasis Riset Debitur Kredit Usaha Kecil*, Jakarta: Mitra wacana Media.
- Drucker, F. Peter. 1994. *Inovasi dan Kewiraswastaan*, Jakarta: Erlangga.
- Hawkins, Kathleen L. and Peter A. Turla, 1986, "Test Your Entrepreneur IQ" Dabara Publisher.
- Khoerussalim, A. 2005. *To be The Moslem Entrepreneur Kiat Sukses di Usia Muda*, Jakarta: Pustaka Al-Kautsar.
- Koontz, Harold & Cyril O'Donel, 1989, *Management*, USA: Mc. Craw Hill.
- Kuratko, Donald F. And Hodgetts, Richard M. 2007. *Entrepreneurshi, Teory, Process, Practice*, Seventh Edition, Canada: Thomson Higher Edication.
- Ropke, Jochen. 1995. *Kewirausahaan Koperasi*, Bandung: UPT Penerbitan IKOPIN.
- Rosi dan Etha. 2004. *Ekonomi Koperas*, Surabaya: Bintang.
- dan Hendry. 1997. *Kapan dan Bilamana Berkoperasi*, Riau Sumatera: UNRI-PRES.
- Schumpeter, Joseph A. 1959. *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press.
- Soejono, Ibnoe. 1978. *Koperasi Sebagai Alat Kebijaksanaan Pemerintah Dan Perlembangannya*, Prisma..
- Sule, Ernie Trisnawati dan Saefullah, Kurniawan. 2005. *Pengantar Manajemen*, Edisi Pertama, Jakarta: Prenada media