

# Kompetensi Kewirausahaan Keturunan Pemulung Melalui Model Pemutusan *Vicious Circle of Poverty* di wilayah Malang Raya

Heny Kusdiyanti

Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang,  
henykusdiyanti@yahoo.com

**Abstract:** *The purpose of this study is to developed discontinuance Model Vicious Circle of Poverty scavenger's descent. The Kind of this research is the development research which has 4 steps: (1) Analysis of the situation, (2) Identification of the respondent characteristic, (3) Identification of the real need of the respondent, (4) Based on the analysis of situation, characteristic identification, and the real need of respondent, so that drafted a discontinuance model of Vicious Poverty for descent scavengers in Malang Raya. This research use qualitative descriptive research. The approach that use in this research is emik view (Pelto and Pelto, 1978:54-66). The result of this research was model guide development of entrepreneurship. Form guide is a book that contains: 1) Procedures Assistance and Business Consultancy, 2) Materials for debriefing among other things contains the technical, bookkeeping for entrepreneurship, marketing techniques and financing and financial coaching by financial institutions. Results of the analysis or evaluation of financial performance shows that a) Can develop the business demonstrated by the increased sales turnover. b) There are constraints faced marketing problems. c) Did not experience major problems in the capital, precisely the lack of family support conducive to entrepreneurship. d) Goods are traded more dominant in fashion and accessories with marketing use of existing IT.*

**Keywords:** *Discontinued Vicious Circle of Poverty, Scavengers Descent*

**Abstrak:** Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan Model Pemutusan *Vicious Circle of Poverty* keturunan pemulung. Jenis penelitian adalah penelitian pengembangan dengan langkah-langkah sebagai berikut: (1) Analisis situasi (lingkungan), (2) Identifikasi karakteristik responden, (3) Identifikasi kebutuhan riil responden, (4) berdasarkan analisis situasi, identifikasi karakteristik dan kebutuhan riil responden, maka disusunlah model pemutusan *Vicious Circle of Poverty* bagi keturunan pemulung di wilayah Malang Raya Raya. Penelitian ini adalah penelitian deskriptif-kualitatif. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah emik (*emik view*) (Pelto dan Pelto, 1978:54-66). Hasil penelitian ini adalah tersusunnya Panduan Model pembinaan kewirausahaan . Bentuk panduan adalah buku yang berisi tentang:1) Prosedur Pendampingan dan Konsultasi Bisnis; 2) Materi-materi untuk pembekalan antara lain berisi tentang tehnik, pembukuan untuk kewirausahaan, Tehnik pemasaran dan pembiayaan dan pembinaan keuangan oleh lembaga keuangan. 2). Hasil analisis atau evaluasi kinerja keuangan menunjukkan bahwa a). dapat mengembangkan usaha ditunjukkan oleh omset penjualan yang mengalami peningkatan. b)terdapat kendala yang dihadapi yaitu permasalahan pemasaran. c ) tidak mengalami permasalahan utama pada modal, justru pada kurang kondusifnya dukungan keluarga untuk berwirausaha.d ) Barang yang diperjual belikan lebih dominan pada fashion dan aksesoris dengan pemasaran menggunakan IT yang ada.

**Kata Kunci :** *Pemutusan Vicious Circle Of Poverty, Keturunan Pemulung*

Permasalahan Kemiskinan kemanusiaan yang telah lama diperbincangkan karena berkaitan dengan tingkat kesejahteraan masyarakat dan upaya penanganannya. Dalam panduan Keluarga Sejahtera (1996:10) kemiskinan adalah suatu keadaan dimana seorang tidak sanggup memelihara dirinya sendiri dengan taraf kehidupan yang dimiliki dan juga tidak

mampu memanfaatkan tenaga, mental maupun fisiknya dalam memenuhi kebutuhannya. (Panduan IDT 1993:26)

Permasalahan yang ada di masyarakat menunjukkan bahwa kemiskinan yang sudah mengakar di kalangan masyarakat pemulung termasuk kategori kemiskinan struktural. Beberapa faktor penyebab kemiskinan masya-

rakat pemulung pada umumnya dikarenakan oleh ketergantungan pada sumber daya alam sangat tinggi, tidak memiliki peluang untuk bekerja di sektor lain, kelangkaan sumber daya usaha khususnya sektor kewirausahaan, prana bagi hasil dan pemasaran yang eksploitasi dan rendahnya kualitas sumber daya kaum miskin. Dalam kondisi demikian, perlu konsep dan perencanaan penanganan yang jelas dan berkelanjutan. Alternatif pendidikan kewirausahaan melalui pendekatan pemberdayaan peran kompetensi kewirausahaan merupakan tawaran yang patut mendapat apresiasi dan respon secara positif.

Permasalahan yang terjadi di wilayah Malang Raya yang rata-rata adalah usaha kurang serius yang dikenal dengan usaha kecil tradisional adalah usaha yang menggunakan alat produksi sederhana yang telah digunakan secara turun temurun, dan berkaitan dengan seni dan budaya. Karakteristik yang khas dari keturunan pemulung, terutama mengenai bakat (*personality traits*), keturunan pemulung tersebut memulai usaha dan bagaimana mereka bertahan dalam kondisi lingkungan yang berubah terus menerus (*open-ended changes*). Keberhasilan usaha kecil keturunan pemulung di wilayah Malang Raya, sering kali dikaitkan dengan bakat yang dimiliki oleh seseorang, bukan oleh faktor-faktor lain. Hal ini kiranya tidak berlebihan karena kenyataan menunjukkan bahwa mayoritas keturunan pemulung di wilayah Malang Raya tidak berpendidikan tinggi, sehingga faktor pendidikan bukan merupakan hal penting bagi wirausaha (*entrepreneurship*).

Tiga persoalan penting yang mestinya menjadi program dan prioritas utama dalam pemberdayaan keturunan pemulung di wilayah Malang Raya meliputi: Masalah kemandirian adalah masalah pertama di keturunan pemulung di wilayah Malang Raya tergolong isu klasik. Dalam hal kemandirian, keturunan pemulung di wilayah Malang Raya kerap terbentur pada persoalan keterbatasan sumberdaya manusia, sumberdaya alam, pemasaran dan permodalan. Di samping itu, pola pembinaan terhadap keturunan pemulung di wilayah Malang Raya oleh pemerintah yang dilakukan selama ini, sebagian diantaranya dianggap telah menimbulkan berbagai ketergantungan, yang berakibat pada rendahnya

tingkat kompetisi diantara mereka. Karena itu upaya peningkatan kemandirian harus terus dilakukan dengan mengurangi berbagai intervensi pemerintah daerah, dengan menjadikan keturunan pemulung di wilayah Malang Raya sebagai mitra. Kemandirian keturunan pemulung di wilayah Malang Raya terkait juga dengan peningkatan kualitas sumberdaya manusia, akses pasar, akses modal dan sebagainya.

Permasalahan Sumber Daya Manusia adalah permasalahan yang kedua menyangkut persoalan sumberdaya manusia dalam pemberdayaan keturunan pemulung di wilayah Malang Raya, masih banyak ditemukan adanya keterbatasan pengetahuan dan pemahaman mendalam tentang berbagai hal yang menyangkut profesionalisme bisnis. Etos kewirausahaan dan penguasaan teknis produksi dan penanganan aspek manajerial, masih terlihat lemah. Dengan kata lain, pengelolaan keturunan pemulung di wilayah Malang Raya kebanyakan masih belum ditangani oleh sumberdaya manusia yang memiliki wawasan, pengetahuan, demi keterampilan kewirausahaan yang memadai. Hal sedemikian berdampak kurang baik terhadap perkembangan dan kinerja keturunan pemulung di wilayah Malang Raya. Oleh sebab itu, peningkatan kualitas sumberdaya manusia terutama yang terampil, pengetahuan dan memiliki etos, serta komitmen moral yang tinggi, perlu dilakukan secara terus-menerus, sehingga mencapai hasil yang optimal.

Permasalahan yang ketiga adalah manajemen keterbatasan sumberdaya manusia, terutama aspek kualitasnya, berpengaruh pada tingkat profesionalitas manajemen keturunan pemulung di wilayah Malang Raya yang rata-rata perlu perhatian lebih lanjut. Hampir keseluruhan fungsi manajemen, belum dilakukan secara optimal dan kurang diperhatikan. Sehingga terkesan kegiatan usaha, dilakukan dengan apa adanya tanpa inovasi, yang berakibat langsung pada perkembangan dan kinerja keturunan pemulung di wilayah Malang Raya.

Tiga persoalan di atas mengisyaratkan bahwa pemberdayaan usaha kecil tradisional mestinya diarahkan pada upaya peningkatan kompetensi usaha yang mengarah pada keberlangsungan usaha yang tinggi sehingga

dapat memberikan kontribusi pada perekonomian secara menyeluruh (makro ekonomi). Pemberdayaan usaha kecil tradisional tidak lagi mengejar target jangka pendek atau hanya menutupi kekurangan modal semata yang terbukti sangat tidak efektif. Sebagai upaya peningkatan kompetensi usaha kecil tradisional dan menengah di kota Malang, kiranya perlu dipertimbangkan pemberdayaan usaha kecil dan menengah tradisional melalui proses pembelajaran (*learning process*), dimana para pengusaha kecil diajak untuk berpartisipasi dalam meningkatkan kemampuan usaha mandiri melalui berbagai kegiatan pendidikan dan pelatihan.

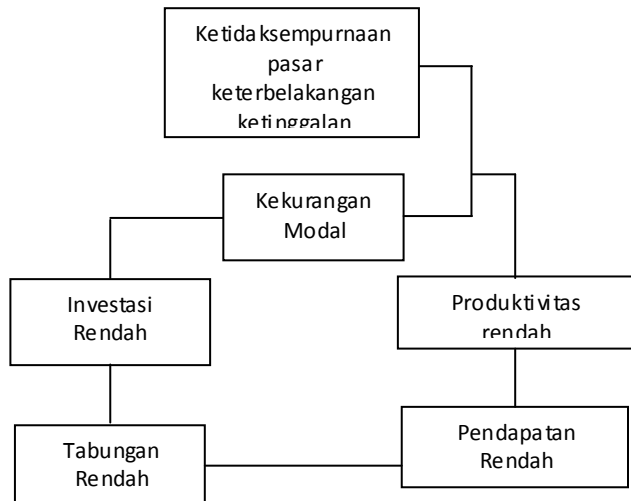
Hasil pengamatan permasalahan diatas ter-sebut dapat dikemukakan bahwa proses pembelajaran sangat diperlukan oleh seorang keturunan pemulung guna mengembangkan kemampuan dan mengembangkan usahanya. Berkenaan dengan fenomena tersebut peneliti ingin mengetahui lebih lanjut faktor-faktor pembelajaran kewirausahaan upaya peran kompetensi keberlangsungan usaha keturunan pemulung di wilayah Malang Raya.

Tingkatan kemiskinan adalah kemiskinan sementara dan kemiskinan kronis. Kemiskinan sementara yaitu kemiskinan yang terjadi akibat adanya bencana alam dan kemiskinan kronis yaitu kemiskinan yang terjadi pada mereka yang kekurangan ketrampilan, aset, dan stamina (Aisyah,2001:151).

Kuncoro (2000:107) mengatakan bahwa kemiskinan sebagai berikut: (1) Secara makro, kemiskinan muncul karena adanya ketidak-samaan pola kepemilikan sumber daya yang menimbulkan distribusi pendapatan timpang, penduduk miskin hanya memiliki sumber daya dalam jumlah yang terbatas dan kualitas rendah, (2) Kemiskinan muncul akibat perbedaan kualitas sumber daya manusia karena kualitas sumber daya manusia rendah berarti produktivitas juga rendah, upahnya pun rendah, (3) Kemiskinan muncul sebab perbedaan akses dan modal.

Pada teori lingkaran setan kemiskinan (*vicious circle of poverty*). Adanya keterbelakangan, ketidaksempurnaan pasar, kurangnya modal menyebabkan rendahnya produktivitas. Rendahnya produktivitas mengakibatkan rendahnya pendapatan yang mereka

terima. Rendahnya pendapatan akan berimplikasi pada rendahnya tabungan dan investasi, rendahnya investasi akan berakibat pada keterbelakangan dan seterusnya. Logika berfikir yang dikemukakan Nurkse yang dikutip Kuncoro (2000:7) yang mengemukakan bahwa negara miskin itu miskin karena dia miskin (*a poor country is poor because it is poor*) seperti digambarkan sebagai berikut:



**Gambar 1. Lingkaran Setan Kemiskinan ( The Vicious Circle of Poverty)**

Pembelajaran kemiskinan khususnya masyarakat pesisir, di berbagai wilayah Indonesia telah memberikan gambaran yang jelas bahwa persoalan kerawanan sosial-ekonomi, seperti kemiskinan, kesenjangan sosial, keterbatasan akses pendidikan dan kesehatan, kelembagaan sosial yang lemah, serta kesulitan akses modal usaha, teknologi, dan pasar, merupakan masalah-masalah serius yang perlu diatasi (Mubyarto dkk. 1984, Masyuri, 1999; Kusnadi,2002: Masyuri Imron,2003).

Efek persoalan di atas adalah terganggunya akses sosial ekonomi, dan teknologi masyarakat pinggiran, sehingga menurunnya kualitas SDM, optimalisasi pengelolaan sumber daya lingkungan terbatas, dan kawasan pinggiran belum mampu menjadi basis pertumbuhan pendorong dinamika ekonomi wilayah. Berbagai kebijakan pemerintah untuk mengatasi persoalan sosial yang sudah cukup lama, mulai dilakukan secara intensif.

Permasalahan sosial yang secara langsung dihadapi oleh masyarakat, khususnya masalah kemiskinan dan kesulitan-kesulitan ekonomi lainnya, hal ini merupakan alasan atau latar belakang yang patut dipertimbangkan secara seksama tentang diperlukannya program-

program pemberdayaan keturunan pemulung di wilayah Malang. Melalui program demikian diharapkan terbangun wawasan visioner dan kemampuan keturunan pemulung di wilayah Malang dalam mengelola potensi sumber daya lingkungannya secara lestari dan berkelanjutan, (Menurut Kusnadi dan Rudito, 2003) paradigma program pemberdayaan masyarakat miskin didasari oleh unsur-unsur yang relevan dengan karakteristik budaya dan kebutuhan sosial ekonomi. Unsur-unsur yang harus dipertimbangkan adalah sebagai berikut:

Adanya sikap *empati-simpati* artinya adalah adanya kesadaran nasib masyarakat, baik dari pelaksanaan program, maupun masyarakat. Sikap ini penting sebagai modal budaya untuk membangun kesadaran berbagai pihak bahwa suatu program pemberdayaan benar-benar diarahkan untuk meningkatkan derajat kesejahteraan. Semua pihak harus ikut menjaga kelangsungan program.

Bersifat *terfokus* kepada kelompok sosial yang paling rentan secara ekonomis. Hal ini dilakukan agar program pemberdayaan tidak jatuh kepada pihak-pihak yang tidak berhak. Berorientasi *partisipatif*, artinya masyarakat harus dilibatkan kegiatan perencanaan, pelaksanaan, pengawasan, dan evaluasi program. Hal ini penting agar masyarakat benar-benar menjadi subyek pemberdayaan. Merekalah yang paling tahu terhadap masalah kebutuhan hidupnya. Mereka juga mengerti apakah suatu program berhasil atau gagal berdasarkan parameter yang kontekstual-lokal. Para birokrat, LSM, PT, dan pihak-pihak lain yang terlibat dalam proses pemberdayaan harus mengambil peran sebagai mediator, fasilitator, dan katalisator.

Sebagai salah satu pendekatan dalam pembangunan masyarakat atau komunitas, kelembagaan sosial ekonomi memiliki nilai yang strategis karena beberapa hal, yaitu (1) menjadi wadah penampung harapan dan pengelola aspirasi kepentingan pembangunan warga, (2) menggalang seluruh potensi sosial, ekonomi, politik, dan budaya masyarakat sehingga

kemampuan kolektivitas, sumber daya, dan akses masyarakat meningkat, (3) memperkuat solidaritas dan kohesivitas sosial sehingga kemampuan bergotong royong masyarakat berkembang, (4) memperbesar kemampuan *bargaining position* masyarakat dengan pihak-pihak atas desa, dan (5) mengembangkan tanggung jawab kolektif masyarakat atas pembangunan wilayah (Syafullah dkk. 2003).

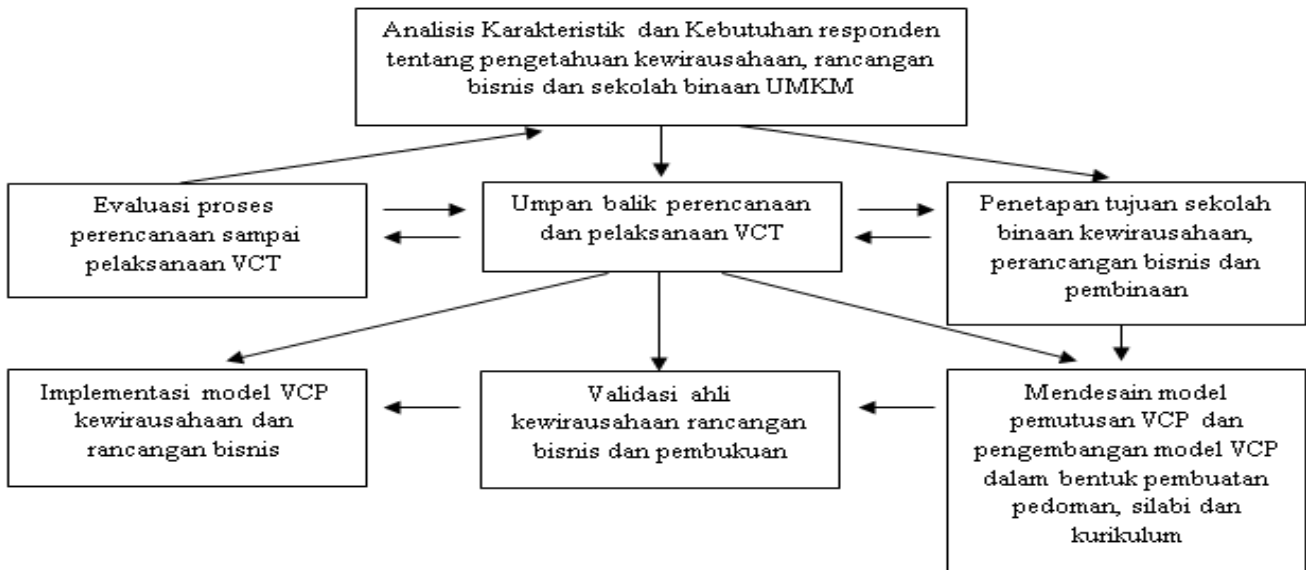
Recana Pengembangan Usaha anak keturunan pemulung sebagian responden 53% menyatakan berkeinginan mengembangkan usaha dengan harapan dapat menambah pendapatan, sedangkan 47% kesulitan pengelolaan kegiatan usaha yang sudah ada sehingga tidak ada rencana menambah kegiatan usaha dalam bentuk yang berbeda dengan yang sudah ada (Kusdiyanti, 2015).

Perkembangan dan peningkatan bisnis yang baik merupakan harapan bagi setiap pelaku usaha. Upaya dan langkahpun selalu dilakukan untuk meningkatkan usahanya, misalnya dengan menambah jumlah outlet, meningkatkan kapasitas produksi dan pemasaran, serta memperbesar skala usaha. Bahkan ada yang melakukan diversifikasi usaha atau perluasan bisnis pada bidang usaha yang baru. Meski bagi sebagian pelaku usaha kecil, istilah diversifikasi usaha tidak semua orang mengenalnya, tetapi banyak yang melakukannya. Hanya mereka tidak terpaku pada istilah-istilah semacam itu. Pada prinsipnya bagaimana bisa menemukan peluang usaha baru dan meningkatkan penghasilan dari usahanya. (Kusdiyanti, 2015)

Dalam usaha membina berwirausaha masyarakat secara teknis dapat melalui berbagai usaha diantaranya dengan pelatihan, konsultasi, pendampingan, bimbingan dan sebagainya. Masing-masing dari usaha atau cara tersebut harus disesuaikan dengan karakteristik dan kondisi masyarakat. Pelaksanaan pembinaan terhadap usaha kecil dalam bentuk pelatihan (*training*) biasanya dilakukan untuk pengembangan SDM bagi usaha yang telah berdiri, dengan maksud untuk meningkatkan kinerja para pelaku usaha. (Kusdiyanti, 2011).

Sebelum membahas lebih mendalam tentang bagaimana pengembangan model pembinaan kewirausahaan maka terlebih dahulu perlu dibahas tentang definisi

keturunan pemulung di wilayah Malang. Sebagai subyek yang otonom dalam memberikan persepsi dan penilaian tentang pemberdayaan kompetensi kewirausahaan terhadap keberlang-



pendampingan dan konsultasi bisnis. pendampingan dan konsultasi bisnis menurut (Satmoko dan Irmim, 2004) usaha untuk membekali pengetahuan, pengembangan kompetensi kerja, meningkatkan kemampuan, meningkatkan produktivitas dan meningkatkan kesejahteraan bagi peserta pendampingan dan konsultasi bisnis. Leonarde (2002) mendefinisikan (1) pendampingan dan konsultasi bisnis sebagai aktivitas untuk mencocokkan individu dengan pekerjaan dan organisasi (2) pendampingan dan konsultasi bisnis adalah salah satu proses yang dibutuhkan untuk mengubah anggota baru dalam organisasi menjadi “orang dalam” yang produktif (3) Proses menjadikan diri menjadi lebih baik dari kondisi sebelumnya (4) pendampingan dan konsultasi bisnis: proses pengalaman belajar yang terstruktur untuk meningkatkan pengetahuan, sikap dan keterampilan (terstruktur: jadwal, materi, metode, evaluasi, dll). Dari kedua definisi di atas dapat disimpulkan bahwa kegiatan pelatihan sesungguhnya bertujuan untuk meningkatkan kualitas daya guna seseorang dalam pekerjaannya sehingga ia menjadi lebih produktif.

**METODE**

**1. Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini adalah penelitian deskriptif-kualitatif. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah emik (*emik view*) (Pelto dan Pelto, 1978:54-66). Pendekatan ini menempat-

sungan usaha terhadap dinamika dan kehidupan perekonomian mereka.

**2. Tahap Pengembangan Model**

**Gambar 2. Model Pemutusan *Vicious Circle of Poverty* keturunan pemulung di wilayah Malang Raya.**

**3. Analisis Data**

Data-data yang akan menjadi objek deskripsi penelitian ini berupa data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui serangkaian wawancara mendalam (*indepth interview*) dengan informan dan pengamatan terlibat (*participant observation*) terhadap kondisi-kondisi ekonomi, aktivitas ekonomi rumah tangga keturunan pemulung di wilayah Malang, dan perilaku sosial keturunan pemulung di wilayah Malang. Data sekunder berupa data-data statistik, dokumen resmi, literatur yang relevan, dan sebagainya yang bisa diperoleh dari berbagai sumber. Data-data tersebut akan dikumpulkan, dikategorisasi, dan diinterpretasi atau dianalisis maknanya secara integratif antar komponen subyek. Hasil analisis akan disajikan dalam bentuk deskripsi kualitatif yang komprehensif dengan memperhatikan kerangka teori dan konsep-konsep yang menjadi referensi penelitian ini.

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan analisis deskriptif, meliputi kegiatan menganalisis situasi (lingkungan), menganalisis karakteristik responden dan analisis kebutuhan

responden akan model *the vicious circle of poverty* yang akan dilakukan. Analisis karakteristik responden meliputi unsur-unsur: Tingkat pendidikan responden, jumlah anak yang ditanggung responden, tingkat pendapatan responden, keikutsertaan responden dalam sebuah pelatihan untuk mendukung usahanya, tingkat pengetahuan responden tentang masalah kewirausahaan dan perancangan bisnis.

Analisis selanjutnya adalah hasil dari implementasi atau penerapan model yang telah diujicobakan dengan skala kecil, kemudian diadakan evaluasi oleh para ahli dan peneliti, juga diadakan proses revisi dan akhirnya diadakan validasi untuk diadakan ujicoba untuk tahap berikutnya yaitu tahapan dengan skala besar.

## HASIL

### 1. Hasil penelitian dan evaluasi hasil kinerja keuangan

Berikut ini data yang peneliti peroleh. Data omset usaha ini diambil per minggu untuk mengurangi terjadinya fluktuasi omset harian.

a) Analisis Kinerja Keuangan Subyek penelitian Tabel 1. Omset Sebelum dan Sesudah Kerjasama

Minggu ke :	Sebelum Kerjasama (Rp)	Sesudah Kerjasama (Rp)
1	2.500.000	5.000.000
2	2.500.000	7.000.000
3	2.500.000	5.000.000
4	2.500.000	7.000.000
5	2.500.000	5.000.000
6	2.500.000	6.000.000
7	2.500.000	5.000.000
8	2.500.000	5.000.000

Sumber: Data Primer Dilah

Berikut ini adalah hasil analisis Uji Wilcoxon untuk menguji ada tidaknya perbedaan kondisi sebelum dan setelah dilakukan kerjasama. Uji Wilcoxon ini dilakukan untuk uji beda dua sampel yang berpasangan, yang distribusinya tidak normal karena jumlah pengamatan dibawah 30 pengamatan.

Tabel 2. Nilai Ranking dengan Menggunakan Uji Wilcoxon

	N	Mean Rank	Sum of Ranks
sesudah - sebelum	1(a)	4.00	4.00
	7(b)	6.86	60.00
	0(c)		
Total	8		

- a. sesudah < sebelum
- b. sesudah > sebelum
- c. sesudah = sebelum

Tabel 3. Nilai z hitung dan Nilai Probabilitas dengan Uji Statistik Wilcoxon (*Wilcoxon Signed Ranks Test*)

	sesudah – sebelum
Z	-2.140(a)
Asymp. Sig. (2-tailed)	.025

a Based on negative ranks.

Hipotesis yang dapat dibangun dari kondisi ini adalah :

H0 : d = 0 (omset sebelum dan sesudah dilakukan kerjasama tidak ada bedanya)

H0 : d ≠ 0 (omset sebelum dan sesudah dilakukan kerjasama berbeda secara nyata)

Dasar pengambilan keputusan dilakukan dengan:

- Membandingkan z hitung dengan z tabel. Jika Z hitung < z tabel maka Ho diterima. Jika z hitung > z tabel, maka Ho ditolak
- Dengan melihat angka probabilitas. Jika nilai Probabilitas > α, maka Ho diterima, jika Probabilitas > α, maka Ho ditolak

Berdasarkan hasil Uji Wilcoxon, dapat disimpulkan bahwa nilai z hitung sebesar 2,240. Sedangkan nilai z tabel (dilihat pada tabel distribusi z dengan tingkat kepercayaan 95% dan uji dua sisi terdapat nilai z tabel sebesar ±1,96. Karena nilai z hitung (2,140) lebih besar dari nilai z tabel (1,96) maka Ho ditolak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa omset ebelum dan sesudah dilakukan kerjasama mengalami perbedaan secara nyata. Kesimpulan yang sama jika dilihat nilai Probabilitas, dimana nilai probabilitas sebesar 0,025 lebih kecil dari nila α 5% sehingga dapat disimpulkan juga bahwa dengan tingkat kepercayaan 95% terdapat

perbedaan omset pengusaha sebelum dan sesudah kerjasama secara nyata.

b) Analisis Kinerja Keuangan Subyek II

Tabel 4. Omset Pengolahan Sampah Sebelum dan Sesudah

Minggu ke	Sebelum Kerjasama (Rp)	Sesudah Kerjasama (Rp)
1	2.000.000	3.000.000
2	3.000.000	4.000.000
3	2.000.000	3.000.000
4	1.500.000	3.000.000

Sumber: Data Primer Diolah

Berikut ini adalah hasil analisis Uji Wilcoxon untuk menguji ada tidaknya perbedaan kondisi sebelum dan setelah dilakukan kerjasama.

Tabel 5. Nilai Ranking dengan Menggunakan Uji Wilcoxon

	N	Mean Rank	Sum of Ranks
sesudah - sebelum Negative Ranks	2(a)	2.50	5.00
Positive Ranks	2(b)	4.50	6.00
Ties	0(c)		
Total	4		

- a sesudah < sebelum
- b sesudah > sebelum
- c sesudah = sebelum

Tabel 6. Nilai z hitung dan Nilai Probabilitas dengan Uji Statistik Wlcoxon (*Wilcoxon Signed Ranks Test*)

	sesudah – sebelum
Z	-.720(a)
Asymp. Sig. (2-tailed)	.455

a Based on negative ranks.

Hipotesis yang dapat dibangun dari kondisi ini adalah :

H0 : d = 0 (omset pengusaha sebelum dan sesudah dilakukan kerjasama tidak ada bedanya)

H0 : d ≠ 0 (omset pengusaha sebelum dan sesudah dilakukan kerjasama berbeda secara nyata)

Dasar pengambilan keputusan dilakukan dengan :

- Membandingkan z hitung dengan z tabel. Jika Z hitung < z tabel maka Ho diterima. Jika z hitung > z tabel, maka Ho ditolak
- Dengan melihat angka probabilitas. Jika nilai Probabilitas > α, maka Ho diterima, jika Probabilitas > α, maka Ho ditolak

Berdasarkan hasil Uji Wilcoxon, dapat disimpulkan bahwa nilai z hitung sebesar 2,140. Sedangkan nilai z tabel (dilihat pada tabel distribusi z dengan tingkat kepercayaan 95% dan uji dua sisi terdapat nilai z tabel sebesar ± 1,96. Karena nilai z hitung (0,720) lebih kecil dari nilai z tabel (1,96) maka Ho diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa omzet sebelum dan sesudah dilakukan kerjasama tidak berbeda secara nyata. Kesimpulan yang sama jika dilihat nilai Probabilitas, dimana nilai probabilitas sebesar 0,455 lebih besar dari nilai α 5% sehingga dapat disimpulkan juga bahwa dengan tingkat kepercayaan 95% tidak terdapat perbedaan omset pengusaha sebelum dan sesudah kerjasama secara nyata.

**PEMBAHASAN**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan melalui kuesioner dapat digambarkan dengan table frekuensi sebagai berikut:

Tabel 7. Distribusi Frekuensi Permodalan Awal Usaha

No	Modal Awal	Jumlah Frekuensi dan Prosentase
1.	Rp 0 - Rp. 500.000.,	12 (86%)
2.	Rp. 500.000., - Rp. 2.000.000.,	2 (14%)
3.	> Rp. 2.000.000.,	0 (0%)
Jumlah		14 (100%)

Sumber: Kusioner Penelitian 2015

Dari tabel diatas dapat disimpulkan modal bukan hal yang utama dalam masalah kewirausahaan. Rata-rata responden yang berwirausaha hanya menggunakan modal berkisar 0-Rp. 500.000., dengan ditunjukkan sebanyak 86% responden atau sebanyak 12 orang responden.

Tabel 8. Distribusi Frekuensi Jenis Barang yang Dijual

No	Jenis Barang	Jumlah Frekuensi dan Prosentase
1.	Kertas	12 (86%)
2.	Besi	2 (14%)
3.	Kayau	0 (0%)
4.	Jasa	0 (0%)
Jumlah		14 (100%)

Sumber: Kusioner Penelitian 2015

Dari tabel diatas dapat disimpulkan jenis barang kertas yang paling dominan dijual. Hal itu ditunjukan dengan 86% responden atau 12 orang responden menjual Kertas.

Tabel 9. Distribusi Frekuensi Media Penjualan

No	Jenis Barang	Jumlah Frekuensi dan Prosentase
1.	Facebook	6 (43%)
2.	Twitter	2 (14%)
3.	Friendster	0 (0%)
4.	Blackberry Message	0 (0%)
5.	(BM) Konvensional	6 (43%)
Jumlah		14 (100%)

Sumber: Kusioner Penelitian 2015

Dari Tabel diatas dapat disimpulkan media facebook dan blackberry message (BM) yang paling sering digunakan sebagai media dengan ditunjukkan sebanyak 43% atau 6 responden menggunakan dua media tersebut.

Tabel 10. Distribusi Frekuensi Pendapatan Kotor

No	Pendapatan	Jumlah Frekuensi dan Prosentase
1.	Rp. 1.000.000 – Rp. 3.000.000	5 (36%)
2.	Rp. 3.000.000 – Rp. 6.000.000	9 (64%)
3.	Rp. 6.000.000 – Rp. 9.000.000	0 (0%)
4.	Rp. 9.000.000 – Rp. 11.000.000	0 (0%)
5.	> Rp. 11.000.000	0 (0%)
Jumlah		14 (100%)

Sumber: Kusioner Penelitian 2015

Dari tabel diatas disimpulkan pendapatan dari bisnis usaha cukup besar diposisi pendapatan kotor Rp. 3.000.000- Rp. 6.000.000 perbulan. Berdasarkan uraian diatas masalah yang timbul adanya pembeli yang fiktif sehingga merugikan pihak penjual. Untuk menanggulangi masalah tersebut diperlukan adanya kejelian dari penjual selain kerjasama oleh pihak perbankan.

Tabel 11. Hambatan Dalam Kewirausahaan Mandiri

No	Hambatan	Jumlah Frekuensi dan Prosentase
1.	Belum ada rasa jiwa	10%
2.	berwirausaha	20%
3.	Hilangnya Rasa	12%
4.	Berwirausaha	12%
5.	Ketakutan akan pesaing	8%
6.	Turunnya Minat	13%
7.	Pembeli Kehabisan Modal Tidak ada fasilitas pendukung Tidak didukung keluarga	25%
Jumlah		(100%)

Sumber: Kusioner Penelitian 2015

Dari tabel diatas diketahui hambatan terbesar adalah tidak adanya dukungan keluarga dan dapat disimpulkan modal bukan masalah utama dalam berwirausaha.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil sebelumnya, maka hasil dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- Berdasarkan target kegiatan penelitian adalah tersusunnya Panduan Model pembinaan kewirausahaan Kewirausahaan. Bentuk panduan adalah buku yang berisi tentang: 1) Prosedur Pendampingan dan Konsultasi Bisnis; 2) Materi-materi untuk pembekalan antara lain berisi tentang tehnik, pembukuan untuk kewirausahaan, Tehnik pemasaran dan pembiayaan dan pembinaan keuangan oleh lembaga keuangan.
- Hasil analisis atau evaluasi kinerja keuangan menunjukkan bahwa: 1) Dapat mengembangkan usaha menunjukkan omset penjualan yang mengalami peningkatan. 2) Dapat mengembangkan usaha dan tidak menunjukkan omset penjualan meningkat, kendala yang dihadapi adalah pemasaran. c). tidak mengalami permasalahan utama pada modal, justru pada kurang kondusifnya dukungan keluarga untuk berwirausaha. d) Barang yang diperjual belikan lebih dominan pada fashion dan aksesoris dengan pemasaran menggunakan IT yang ada.



## Saran

Berdasarkan kendala yang ditemukan pada pelaksanaan kegiatan yaitu kesulitan rekrutmen peserta dan perolehan kredit untuk pengembangan usaha sebagai berikut:

- a) Pemerintah Daerah seharusnya ikut membantu atau memfasilitasi kegiatan-kegiatan pihak lain yang ingin berupaya memberdayakan kewirausahaan di daerahnya. Seperti dalam kegiatan penelitian ini, seharusnya pemerintah melalui Dinas Perindustrian dan Perdagangan dapat mengirim tenaganya untuk ikut mem-

berikan materi sehingga kewirausahaan merasa dapat perhatian dari pemerintah.

- b) Pengelola keuangan dari Kelurahan seharusnya tidak mempersulit kewirausahaan untuk memperoleh hak mereka, yaitu untuk menerima bantuan kredit lunak dari pemerintah untuk mengembangkan usaha mereka.

Peranan keluarga lebih diciptakan sebagai upaya pendukung utama dalam berwirausaha, agar memiliki semangat juang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Kusdiyanti Heny. 2009. *Peningkatan Kompetensi Usaha Sebagai Peluang Kewirausahaan UKM Tradisional*. Malang
- \_\_\_\_\_. 2009. Peran Kompetensi Kewirausahaan UKM Tradisional Pada Keberlangsungan Usaha. Malang
- \_\_\_\_\_. 2010. Pemberdayaan dan Konsultasi Bisnis Pengumpul Sampah. Malang
- \_\_\_\_\_. 2011. Pemberdayaan mahasiswa dalam program PKM-K di Universitas Negeri Malang.
- \_\_\_\_\_. 2015. Eksplorasi Potensi dan Kompetensi Kewirausahaan ibu-ibu Persit Kartika Chandra Kirana . Malang.
- Kusnadi dkk. 2004. *Evaluasi Program PEMP TA 2003 di Propinsi Jawa Timur untuk Kabupaten: Lumajang, Malang, Jember, Tulungagung, Situbondo, dan Sumenep*. Surabaya: Konsorsium Kemitraan Bahari Regional Centre Jatim.
- \_\_\_\_\_. 2006. 6 Tahun “Pemberdayaan Masyarakat Pesisir: Penguatan Kelembagaan Sosial Ekonomi dan Dinamika Pembangunan Kawasan Pesisir”, *Makalah diskusi yang disampaikan di hadapan staf Direktorat Pemberdayaan Masyarakat Pesisir, Ditjen Kelautan, Pesisir, dan Pulau-pulau Kecil, DKP, Jakarta, 17 Mei 2006*.
- Masyhuri. 1999. *Pemberdayaan Nelayan Tertinggal dalam Mengatasi Krisis Ekonomi*. Jakarta: LIPI.
- Masyhuri Imron. 2003. “Kemiskinan dalam Masyarakat Nelayan”, dalam *Jurnal Masyarakat dan Budaya* 5 (1): 63-81.
- Mubyarto dkk. 1984. *Nelayan dan Kemiskinan: Studi Ekonomi Anthropologi di Dua Desa Pantai*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Pelto, Perti J. Dan Gretel H. Pelto. 1978. *Anthropological Research*. Cambridge: Combridge University Press.
- Rudito, Bambang dan Arif Budimanta. 2003. *Metode dan Teknik Pengelolaan Community Development*. Jakarta: ICSD.
- Syaefullah, Budi yana dkk. 2003. *Organisasi Berbasis Masyarakat*. Jakarta: INCIS.
- Prawiranegara, A. Sidik. 1994. “Pokok-pokok Kebijakan Pemerintah dalam Pembinaan dan Pengembangan Pengusaha Kecil”, dalam Djabaruddin Djohan dan Husni Rasyad (Peny.). *Mencari Bentuk dan Metoda Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil dan Sektor Informal*. Jakarta: Friedrich Ebert Stiftung, hal. 1-13.
- Spradley, James P. 1979. *Participant Observation*. New York: Holt, Rinehart and Winston
- Yustika, Ahmad Erani. 2002. *Pembangunan dan Krisis: Memetakan Perekonomian Indonesia*. Jakarta: Grasindo.
- \_\_\_\_\_. 2003. *Negara vs Kaum Miskin*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.