

EVALUASI KEWIRAUSAHAAN PETANI DALAM RANGKA PENGEMBANGAN OLAHAN PISANG DI DESA BANDUNG KECAMATAN PLAYEN KABUPATEN GUNUNGKIDUL

*(Evaluation of Farmers Entrepreneurship in Order to Develop on Banana Processing
at Bandung Village, Playen Sub District, Gunungkidul Regency)*

Nani Tri Iswardayati, Gunawan Yulianto, Totok Sevenek Munanto

ABSTRACT

This study aimed to: 1) determine the level of personality farmers, farmers' level of ability in dealing with others, the level of skill set, the ability of farmers in marketing, the ability of farmers about the money, 2) to determine the profile of entrepreneurship acumen as an entrepreneur farmers, 3) to find ways to develop entrepreneurial farmers. By using a descriptive analysis of the information obtained entrepreneurial personality farmer level reached 248.8 or at the level of 69%, the level of ability to relate to others in the entrepreneurial reached 252.275 or at the level of 70.2%, the level of entrepreneurial skill set to reach a value of 226 or at rate of 62.7%, in terms of marketing reached 217 or at the level of 60.3%, in terms of money reached 198.2 or at the level of 55.05%. Assessment of all aspects of entrepreneurship described that farmers entrepreneurial acumen and farmers entrepreneurial ingenuity in the research area reached a level of 63.45%. Intelligence farmers were also described with advantages in terms of: 1) responsible for the work, 2) discipline on completion of the work and 3) excellence in communicating with others, and there is a weakness in terms of: 1) leadership, 2) marketing and 3) money.

Keywords: sense of entrepreneurship, business experience, training.

PENDAHULUAN

Petani di Indonesia pada umumnya adalah petani sub sistem bukan petani komersial. Hal ini terjadi karena berusahatani merupakan pekerjaan turun-temurun dari orang tua dan generasi sebelumnya, atau karena tanah adalah satu-satunya aset yang mereka miliki atau karena sempitnya lahan yang mereka kuasai. Sementara perkembangan komoditas semakin hari semakin tinggi, tidak hanya varietasnya tetapi terjadi perkembangan jenis tanamannya. Seperti contoh: dulu orang tidak mengenal melon, buah naga dan sebagainya, tetapi sekarang sudah ada beberapa petani yang mampu mengembangkan guna mencapai pendapatan yang lebih tinggi. Kemampuan orang mengembangkan orientasi usahanya merupakan salah satu ciri petani komersial. Petani yang tujuannya adalah untuk mencapai keuntungan atau petani yang

orientasinya adalah pasar adalah petani yang memiliki jiwa wirausaha yang tinggi.

Seseorang yang mampu mengatur, menjalankan, menanggung resiko bagi pekerjaan pekerjaan yang ditempuhnya didunia usaha adalah seorang wiraswastawan (Hawkins dan Turla, 1993). Wiraswastawan untuk dapat menjalankan pekerjaannya perlu memiliki jiwa wirausaha yang tinggi tidak hanya untuk pekerjaan yang ditempuhnya tetapi yang utama adalah ketahanannya dalam menanggung resiko guna keberlanjutan usahanya. Agar petani dapat mencapai tujuan usahanya guna mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi tidak hanya merubah orientasi usahanya tetapi harus memiliki jiwa wirausaha.

Petani desa Bandung Kecamatan Playen Gunungkidul adalah petani yang memiliki lahan marjinal. Kondisi fisik lahan yang bersolum tipis, ketergantungan pada air dan

bahkan tanahnya berbatu sangatlah menyulitkan bagi petani untuk melakukan usaha. Walaupun kondisi lahannya marjinal tetapi petani desa Bandung dan petani Gunungkidul pada umumnya bukanlah petani yang mudah putus asa. Petani dengan keterbatasan alamnya justru memiliki daya juang yang cukup tinggi dibanding petani-petani lain yang memiliki lahan yang lebih subur. Apakah petani yang memiliki daya juang yang tinggi (ulet) dapat dikategorikan sebagai petani yang berjiwa wirausaha? Hal ini perlu diketahui atau diidentifikasi mengingat petani desa Bandung pada fase ini telah mulai memasuki dunia bisnis dengan memproduksi produk-produk olahan guna memenuhi kebutuhan pasar dengan berbagai persaingan.

Menurut Hawkins dan Turla (1993) wirausahawan memerlukan kepribadian tertentu dengan berbagai kemampuan yang tetap agar berhasil. Hanya kreatif saja tidak cukup. Wirausaha perlu mempunyai sifat kreatif dan memiliki ingatan yang baik, atau mempunyai keahlian motivasi untuk menyelesaikan pekerjaan dengan menggunakan orang lain. Pengujian tingkat kecerdasan akan membantu menentukan apakah anda memiliki naluri dan kepribadian intreprenuer.

Pada dasarnya petani berusaha karena kebiasaan dan karena kemampuan yang mereka miliki. Sementara sudah menjadi fakta yang tidak bisa dipungkiri bahwa kepemilikan lahan petani saat ini sangat sempit, dan pendapatan yang didapatkan tentu menjadi sangat terbatas. Sebagai seorang wirausahawan petani bisa memperoleh pendapatan yang lebih tinggi lagi karena sebagai wirausahawan bisa menjual apa saja dari mulai hal yang sepele sampai barang-barang yang mempunyai nilai atau teknologi yang tinggi. Sebagai seorang petani, menghasilkan hasil pertanian mestinya juga bisa berusaha dari hulu sampai kehilir. Masalahnya adalah Seberapa besar tingkat kecerdasan kewirausahaan yang telah dimiliki petani untuk menjadi petani yang juga wirausahawan guna melaksanakan kegiatan usaha selayaknya seorang wirausahawan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui 1) tingkat kepribadian petani, 2) tingkat kemampuan petani dalam berhubungan dengan orang lain, 3) tingkat keahlian mengatur dari petani, 4) kemampuan petani dalam pemasaran, 5) kemampuan petani mengenai uang, 6) profil kecerdasan kewirausahaan petani sebagai seorang wirausahawan, dan 7) menemukan cara-cara mengembangkan kewirausahaan petani

Menurut Hawkins dan Turla (1993), profil wirausahawan dapat digambarkan oleh kecerdasannya. Kecerdasan kewirausahawan akan menentukan besarnya naluri dan kepribadian seseorang yang dibutuhkan seseorang untuk menjadi wirausahawan. Unsur-unsur dalam kecerdasan kewirausahaan itu adalah 1) kepribadian, 2) kemampuan berhubungan dengan orang-orang, 3) kemampuan mengatur, 4) kemampuan pemasaran, dan 5) kemampuan tentang uang. Penilaian terhadap seseorang melalui unsur-unsur kecerdasan dapat menjelaskan bagaimana kecerdasan seseorang. Kecerdasan itu bisa berada pada posisi superior, diatas rata-rata, rata-rata, dibawah rata-rata dan bisa pada posisi lemah.

Kepribadian wirausahawan terdiri dari campuran berbagai faktor. Kepribadian wirausahawan dapat diukur dengan beberapa indikator yaitu 1) kebebasan, 2) disiplin diri, 3) kreativitas, 4) dorongan dan keinginan, 5) menghadapi resiko, 6) kepercayaan diri. Penilaian terhadap kepribadian dapat menghasilkan kriteria kriteria kepribadian dari yaitu 1) sebagai seorang yang mandiri, 2) sebagai seorang yang memiliki banyak hal positif untuk bisa berhasil dalam usahanya sendiri, 3) sebagai seorang yang memiliki potensi kerja dan perlu mengembangkan diri, 4) menjadi seseorang yang masih perlu dorongan, ketertiban diri dan kepercayaan dalam berusaha, 5) baru bisa bekerja dengan orang lain dan untuk bisa bekerja untuk diri sendiri perlu peningkatan kreativitas, kemampuan menghadapi resiko, kepercayaan, dorongan dan disiplin diri, dan 6) kehidupan orang ini mudah dikendalikan dan membosankan.

Banyak usahawan yang mendasarkan keberhasilannya pada *people oriented*. Penguasaan kemampuan yang baik untuk berhubungan dengan orang-orang yang dimiliki, semakin penting artinya bagi setiap wirausahawan. Bagaimana cara mengukur kemampuan berhubungan dengan orang lain? Indikator kemampuan ini adalah 1) kemampuan komunikasi dan keamatan hubungan dengan orang-orang sekitarnya yaitu atasan, rekan kerja, keluarga, dan diri sendiri, dan 2) kemampuan kepemimpinan dan manajemen yaitu terhadap atasan, rekan kerja, keluarga, diri sendiri.

Penilaian kemampuan berhubungan dengan orang lain dapat digolongkan kedalam 1) golongan orang yang memiliki perasaan yang tajam untuk bekerja dengan orang lain, 2) golongan orang yang telah memiliki jaringan teman yang luas serta hubungan yang kuat, 3) golongan yang memerlukan peningkatan kemampuan kepemimpinan dan hubungan, 4) golongan orang yang memerlukan satu latihan guna mengembangkan kemampuan untuk kesempatan berusaha, 5) golongan orang yang cocok untuk bekerja karir, dan 6) golongan orang yang hanya mampu mengelola usahanya sendiri.

Seorang wirausahawan memiliki perasaan yang jeli kemana mereka harus pergi, memiliki tujuan yang jelas dan memiliki motivasi tinggi untuk mencapai tujuan. Karena mereka memiliki tujuan dalam pikirannya, maka wirausahawan dapat mengatur waktunya dengan baik sehingga dapat membawa kesasaran yang ditetapkan, dapat menyusun prioritas-prioritas sehingga dapat langsung menuju ke sasaran yang berharga. Unsur-unsur yang dapat digunakan untuk mengukur kemampuan mengatur bagi wirausahawan adalah 1) kemampuan penentuan tujuan, 2) kemampuan perencanaan dan penjadwalan, dan 3) kemampuan mengatur diri sendiri. Hasil penilaian kemampuan mengatur dapat digolongkan kedalam 1) katagori perencana dan organisator yang hebat karena ahli mengatur rencana terperinci guna mencapai tujuannya, 2) golongan yang perlu melakukan kerja yang mengikuti jalur dan bersikap tegas, 3) golongan yang memiliki potensi kerja tetapi

perlu bantuan orang untuk menegakkan sistem oragnisasi, 4) cenderung punya banyak impian tapi perlu perbaikan dalam mengatur tujuan, 5) golongan orang yang sangat tidak peduli.

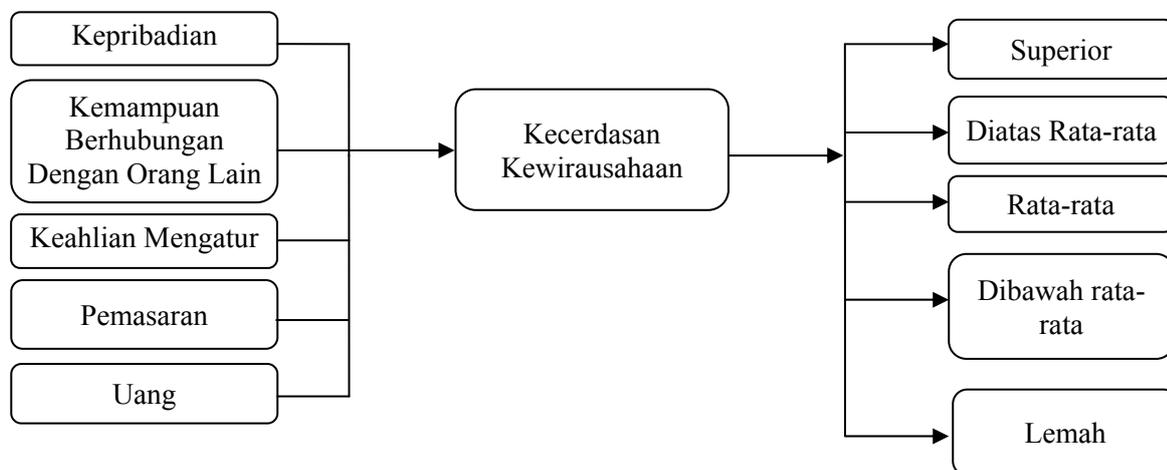
Penilaian terhadap kemampuan berhubungan dengan orang lain ini dapat menghasilkan kriteria kemampuan sebagai berikut 1) seseorang yang mempunyai perasaan yang tajam untuk bekerja dengan orang lain, 2) umumnya telah memiliki jaringan yang luas, 3) perlu meningkatkan kemampuan kepemimpinan dan hubungan, 4) dengan suatu latihan dapat mengembangkan kemampuan berinteraksi, 5) bisa bekerja pada bidang yang sedikit berhubungan dengan orang lain.

Apa yang harus dikerjakan dalam pemasaran adalah mempertemukan produk atau jasa yang sesuai dengan keinginan pelanggan pada saat dan tempat yang tepat dan dengan harga yang sesuai. Pemasaran yang berhasil perlu penangan yang jenius, banyak persiapan dan nasib baik. Penilaian atas kemampuan seseorang dalam pemasaran digunakan unsur produk dan penentuan harga, konsumen, iklan dan promosi. Penilaian atas kemampuan pemasaran dapat digolongkan kedalam 1) golongan orang yang memiliki cara pandang yang tajam dalam dinamika pemasaran, memahami prinsip-prinsip usaha dan tidak menimbulkan banyak masalah dalam menumbuhkan pelayanan dan produk usaha, 2) golongan orang yang mampu memadukan pesan yang berkaitan dengan gagasan orang tersebut secara efektif, 3) golongan orang yang perlu sedikit bimbingan dan pengarahan dalam menumbuhkan naluri pemasaran, 4) golongan yang punya pengetahuan dasar tetapi perlu banyak bantuan untuk memahami pemasaran, 5) pelajari prinsip dasar pemasaran dulu, 6) tidak memiliki naluri sama sekali.

Bila anda merasa tidak puas dengan cara anda memperoleh uang, dalam menggunakannya atau menyimpannya, maka anda tidak mempunyai kesempatan untuk berhasil dalam suatu bisnis yang anda miliki. Unsur yang digunakan untuk melakukan penilaian kemampuan mengenai uang ini adalah Kemampuan pengaturan uang dan sikap terhadap uang. Hasil penilaian

kemampuan tentang uang ini dapat digolongkan kedalam 1) golongan orang yang tidak mengalami kesulitan mengatur nasib keuangannya (tangan dingin), 2) golongan orang yang tahu bagaimana mengatur uang, 3) golongan orang yang mampu mengatur uang

asal hati-hati, 4) golongan orang yang masih perlu pendidikan dalam mengatur uang, 5) pendidikan dan pengalaman sangat diperlukan sebelum melangkah dan 6) tidak memiliki kemampuan sama sekali.



Gambar 1. Kerangka penelitian

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Bandung Kecamatan Playen Gunungkidul dari bulan Maret – Agustus 2011. Penelitian ini menggunakan pendekatan survey (Singarimbun dan Sofyan, E, 1995), tidak ada perlakuan, pengambilan data dilakukan menggunakan angket, fenomenanya bersifat umum, dengan responden yang cukup banyak.

Sumber datanya adalah responden. Responden yang dimaksud adalah petani yang tergabung dalam kelompok tani di Desa Bandung Kecamatan Playen yang termasuk dalam program pengembangan olahan pisang dan pembuatan tepung moca. Petani yang dimaksud dikelompokkan sesuai keanggotaan dalam kelompok/dusun dan kemudian dipilih secara random guna mendapatkan minimal 10 % dari anggota.

Pengumpulan data menggunakan angket terhadap responden yang terpilih dari kelompok tani di Desa Bandung yang mengikuti program pengolahan pisang dan pembuatan tepung moca. Data yang diperlukan merupakan serangkaian data yang menggambarkan variabel dan indikator kewirausahaan.

Variabel kepribadian, dengan indikator (1) kebebasan, (2) disiplin diri, (3) kreativitas, (4) dorongan dan keinginan, (5) menghadapi resiko, (6) kepercayaan diri. Pengukuran indikator dengan skala 0 – 6. Variabel kemampuan berhubungan dengan orang lain, dengan indikator (1) komunikasi dan keeratn hubungan dengan orang lain: atasan, rekan kerja, keluarga, diri sendiri dan (2) kepemimpinan dan manajemen: atasan, rekan kerja, keluarga, diri sendiri. Pengukuran indikator dengan skala 0 – 6. Variabel keahlian mengatur, dengan indikator (1) penentuan tujuan, (2) perencanaan dan pejadwalan, (3) pengaturan diri sendiri. Pengukuran indikator dengan skala: biasanya (skor 6), kadang-kadang (skor 3), jarang (skor 0). Variabel pemasaran, dengan indikator (1) produk dan penentuan harga, (2) konsumen, (3) iklan dan promosi. Pengukuran indikator dengan skala: biasanya (skor 6), kadang-kadang (skor 3), jarang (skor 0). Variabel uang, dengan indikator (1) pengaturan uang dan (2) sikap terhadap uang. Pengukuran indikator dengan skala: biasanya (skor 6), kadang-kadang (skor 3), jarang (skor 0).

Variabel profil kewirausahaan, dengan indikator (1) kepribadian, (2) kemampuan berhubungan dengan orang lain, (3) kemampuan mengatur, (4) pemasaran, (5) uang. Pengukuran indikator berdasarkan

jumlah skor, kriteria superior (skor 320-360); kriteria diatas rata-rata (skor 280-310); kriteria rata-rata (skor 210-270); kriteria dibawah rata-rata (skor 120-200); kriteria lemah (skor 10-110).

Tabel 1. Kriteria dan penjelasan kepribadian wirausaha

Kriteria	Kisaran	Penjelasan kepribadian
1	320-360	Mandiri, penuh semangat dengan dorongan dan ketertiban (disiplin) yang dibutuhkan oleh wirausahawan yang berhasil. Ketika mengambil suatu keputusan untuk melakukan sesuatu hal, akan dapat menyelesaikan pekerjaan itu. Ciri-ciri kepribadian untuk berhasil dalam wirausaha.
2	280-319	Memiliki banyak hal yang positif untuk bisa berhasil dalam usaha. Untuk memutuskan mengambil langkah menjadi wirausaha yang berhasil mengambil hal positif tersebut untuk mendapatkan pengertian diri sendiri yang lebih besar ketika memberanikan diri terjun kedalam usahanya yang baru.
3	210-279	Memiliki potensi kerja. Berusaha mengembangkan diri dengan banyak membaca, mengikuti pelajaran-pelajaran, bergaul dengan wirausahawan berhasil untuk mengetahui yang mereka kerjakan.
4	120-209	Anda membutuhkan banyak dorongan, ketertiban diri sendiri dan kepercayaan dalam usaha anda sendiri. Kepribadian anda anda gunakan untuk suatu tantangan memperkuat ciri-ciri kepribadian yang penting yang dibutuhkan dalam berwirausaha agar berhasil.
5	1-119	Kreativitas, kemampuan menghadapi resiko, kepercayaan, dorongan dan disiplin diri harus anda tingkatkan dulu barulah anda berwirausaha.
6	>1	Kehidupan anda mudah dikemukakan dan membosankan dan mungkin anda lebih senang dengan kehidupan yang demikian.

Tabel 2. Kriteria dan penjelasan kemampuan berhubungan dengan orang lain dalam kewirausahaan

Kriteria	Kisaran	Penjelasan kemampuan berhubungan dengan orang lain dalam kewirausahaan
1	320-360	Memiliki perasaan yang tajam untuk bekerja dengan orang-orang. Kemungkinan besar tidak memiliki masalah untuk menarik sejumlah orang yang pandai dan yang memiliki motivasi untuk masuk kedalam timnya.
2	280-319	Carilah kesempatan usaha yang melibatkan diri dengan pihak lain, anda memiliki jaringan teman yang luas serta hubungan usaha yang kuat. Kembangkan jaringan usaha yang telah ada.
3	210-279	Tingkatkanlah kemampuan kepemimpinan dan hubungan anda dan anda akan dapat menerobos dunia usaha. Mulailah sekarang juga untuk meluaskan jaringan usaha anda.
4	120-209	Pada titik ini, dalam kaitannya dengan orang-orang, anda dapat mengajak bekerjasama atau meninggalkannya. Dengan suatu latihan dan praktek, anda dapat mengembangkan kemampuan yang diperlukan untuk kesempatan berusaha menjadi seorang wiraswasta dimana dibutuhkan saling interaksi (saling terkait) yang moderat dengan pihak lain.
5	1-119	Kreativitas, kemampuan menghadapi resiko, kepercayaan, dorongan dan disiplin diri harus anda tingkatkan dulu barulah anda berwirausaha.
6	>1	Kehidupan anda mudah dikemukakan dan membosankan dan mungkin anda lebih senang dengan kehidupan yang demikian.

Tabel 3. Kriteria dan penjelasan keahlian mengatur

Kriteria	Kisaran	Penjelasan keahlian mengatur
1	320-360	Anda seorang perencana dan organisator yang hebat. Anda memiliki persyaratan yang diperlukan untuk mengatur tujuan-tujuan jangka panjang secara pasti dan jelas. Anda juga ahli dalam mengatur rencana terperinci guna mencapai tujuan-tujuan tersebut.
2	210-319	Baik untuk hampir sepanjang waktu. Kelengahan anda yang kadang terjadi bukanlah merupakan masalah yang besar. Bekerjalah mengikuti jalur dan bersikap tegas, maka anda akan berhasil dengan organisasi anda.
3	120-209	Anda memiliki potensi kerja. Anda akan bisa maju lebih cepat bila anda mendapat bantuan dari seorang partner yang menyengi hal-hal terinci. Pertimbangkanlah untuk mempekerjakan karyawan yang dapat bekerja lebih baik dari anda untuk bidang-bidang dimana anda merasa lemah/kurang atau mempekerjakan seorang konsultan guna membantu anda menegakkan sistem organisasi dasar.
4	1-119	Anda mempunyai banyak kesempatan untuk memperbaiki. Perencanaan jangka panjang bagi anda barangkali anda artikan sebagai suatu keputusan untuk menentukan bagaimana anda akan melewati akhir pekan anda. Aturlah tujuan yang tertentu bagi diri anda sendiri. Anda cenderung mempunyai banyak impian namun selama anda tetap belum melaksanakannya juga. Ingatlah salah satu dari hari-hari ini bukan merupakan hari-hari.
5	>1	Seseorang telah menempatkan sebuah granat tangan yang siap meledak didalam kantor anda dan anda tetap saja tidak peduli.

Tabel 4. Kriteria dan penjelasan pemasaran

Kriteria	Kisaran	Penjelasan pemasaran
1	320-360	Jenius dalam pemasaran. Memiliki cara pandang yang tajam mengenai dinamika pemasaran. Memahami prinsip-prinsip suatu usaha perdagangan barang dan tidak akan mempunyai masalah dalam menumbuhkan banyak perhatian terhadap pelayanan dan produk anda.
2	280-319	Memiliki naluri pemasaran yang baik. Mampu memperpadukan bersama-sama suatu pesan yang berkaitan erat satu dengan yang lain dengan gagasan-gagasan anda secara efektif. Pelajarilah daerah pemasarannya dan susunlah cara-cara untuk mengatasi persaingan yang berlangsung dan anda harus bekerja sebaik-baiknya dalam kegiatan pemasaran.
3	210-279	Naluri pemasaran anda cukup saja. Dengan sedikit bimbingan dan pengarahan anda mampu bekerja baik. Harap dipertimbangkan penggunaan pelayanan/nasehat ahli untuk membantu anda memulai usaha anda.
4	120-209	Dalam pemasaran anda memiliki pengetahuan dasar, namun masih memerlukan banyak bantuan untuk dapat memahami masalah-masalah pemasaran yang lebih rinci secara lebih baik. Baca buku secara intensif, kursus-kursus, diskusi dengan para ahli kan banyak membantu.
5	1-119	Menjual dan memasarkan barang bukan merupakan kekuatan anda pada tahap ini. Pelajari prinsip-prinsip dasarnya atau anda akan mempunyai gagasan-gagasan besar yang hanya akan berakhir pada jalan buntu saja, tanpa tahu kemana anda melangkah.
6	>1	Ibu anda akan membelikan sesuatu bagi anda bila anda memohon dengan halus.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Variabel kecerdasan kewirausahaan petani terdiri atas kepribadian kewirausahaan, kemampuan berhubungan dengan orang lain, keahlian mengatur pemasaran dan mengenai uang. Katagori kepribadian kewirausahaan petani yang terungkap dalam penelitian ini dapat dikelompokkan kedalam 5 kelompok kriteria kepribadian didasarkan atas perolehan nilai kepribadiannya.

Tabel 5. Kepribadian kewirausahaan, jumlah orang dan prosentase

Kriteria kepribadian kewirausahaan	Jumlah petani (orang)	Prosentase
1	1	3,4
2	6	19,9
3	21	69,9
4	1	3,4
5	1	3,4
6	-	-

Sumber : Olahan data primer.

Katagori kemampuan berhubungan dengan orang lain dalam wirausaha petani dalam penelitian ini dapat dikelompokkan kedalam 6 kelompok kriteria.

Tabel 6. Kemampuan berhubungan dengan orang lain dalam wirausaha, jumlah orang dan prosentase

Kriteria kemampuan berhubungan dengan orang lain	Jumlah petani (orang)	Prosentase
1	2	6,8
2	6	20,4
3	19	62,6
4	3	10,2
5	-	-
6	-	-

Sumber : Olahan data primer.

Hasil penilaian keahlian mengatur pada sejumlah responden adalah jumlah dari dari hasil penilaian dari 3 (tiga) unsur yaitu keahlian menentukan tujuan, perencanaan dan pengaturan diri dan hasilnya sebagai berikut :

Tabel 7. Kriteria keahlian mengatur, jumlah orang dan prosentase

Kriteria keahlian mengatur	Jumlah petani (orang)	Prosentase
1	2	6,66
2	17	56,68
3	11	36,66
4	-	-
5	-	-

Sumber : Olahan data primer.

Jumlah nilai dari ketiga bagian ini merupakan nilai naluri pemasaran responden dapat dimasukkan sesuai kriteria diatas. Dari hasil penilaian pemasaran responden dapat dihasilkan informasi.

Tabel 8. Kriteria pemasaran, jumlah orang dan prosentase

Kriteria pemasaran	Jumlah petani (orang)	Prosentase
1	-	-
2	2	6,67
3	14	46,66
4	13	43,34
5	1	3,33
6	-	-

Sumber : Olahan data primer.

Jumlah nilai mengenai uang setelah disesuaikan dengan kelompok kriteria tersebut di atas hasilnya sebagai berikut.

Tabel 9. Kriteria mengenai uang, jumlah orang dan presentase

Kriteria uang	Jumlah petani (orang)	Prosentase
1	-	-
2	2	6,67
3	14	46,66
4	13	43,34
5	1	3,33
6	-	-

Sumber : Olahan data primer.

Profil sebagai wirausaha menggambarkan tingkat kecerdasan responden sebagai wirausaha. Profil tersebut dibaca dalam bentuk nilai yang diperoleh dengan menjumlahkan nilai-nilai dari ke 5 (lima) bagian penilaian tersebut yaitu nilai kepribadian, nilai kemampuan, nilai keahlian mengatur, nilai pemasaran, dan nilai uang.

Hasil penjumlahan dibagi dengan lima (5) dan hasilnya merupakan nilai atau angka Enterpreneurial I.Q = tingkat kecerdasan dalam wiraswasta/wirausaha. Jumlah nilai E.I.Q Responden tersebut kemudian dimasukkan ke kriteria E.I.Q (Hawkins K.L dan Turla.P.A) berikut.

Tabel 10. Kriteria E.I.Q

Kriteria E.I.Q	Kisaran nilai
Superior	320-360
Diatas rata-rata	280-310
Rata-rata	210-270
Dibawah Rata-rata	120-200
Lemah	10-110

Kriteria E.I.Q responden, jumlah responden dan prosentasenya menggambarkan tingkat E.I.Q masyarakat yang direpresentasikan oleh 30 orang wakil/ responden.

Tabel 11. Kriteria mengenai uang, jumlah orang dan prosentase

Kriteria E.I.Q	Responden (orang)	Prosentase
Superior	-	-
Diatas rata-rata	2	6,66
Rata-Rata	19	63,34
Dibawah Rata-rata	9	30
Lemah	-	-

Sumber : Data primer terolah.

Petani di wilayah penelitian memiliki keunggulan dalam hal bertanggung jawab pada pekerjaan, disiplin dalam penyelesaian pekerjaan dan unggul dalam berkomunikasi dengan orang lain. Sedangkan kelemahannya terletak pada kepemimpinan, pemasaran dan mengenai uang.

Tabel 12. Distribusi latar belakang pelatihan petani

Latihan yang diikuti (Jumlah)	Jumlah petani yang telah mengikuti (orang)
0	2
1	1
2	9
3	6
4	6
5	3
6	3

Sumber : Data primer terolah.

Dalam pengembangan usahatani, banyak ditawarkan kepada petani kegiatan-kegiatan pelatihan baik pelatihan teknis budidaya pertanian, pengolahan hasil pertanian manajemen asset pertanian dan pelatihan-pelatihan lainnya seperti Tabel 12.

Distribusi pengalaman bisnis petani dengan tanpa memandang jenis usaha yang dilakukan berikut.

Tabel 13. Pengalaman bisnis petani

Bisnis yang pernah dialami (jumlah)	Jumlah petani yang telah mengalami (orang)
1	14
2	14
3	-
4	2

Sumber : Data primer terolah.

Dalam membahas makna kecerdasan kewirausahaan, mengenali diri merupakan modal yang kuat untuk membangun kekuatan berikutnya dalam bisnis, kerja atau wirausaha. Makna kecerdasan kewirausahaan dapat dijelaskan sebagai berikut : 1) seseorang dengan nilai kebebasan, disiplin, kreatif, dorongan, menghadapi resiko, kepercayaan yang tinggi cenderung memiliki peran yang penting dalam keputusannya untuk masa depan guna menjadi wirausahawan, 2) seseorang dengan nilai kemampuan yang tinggi dalam komunikasi dengan orang lain, kepemimpinan dan manajemen akan membantu anda mengenali perbedaan paham antara bagaimana telah demikian baiknya hubungan anda dengan orang lain sesuai dengan apa yang anda pikirkan dan bagaimana hubungan yang baik itu dirasakan orang lain, 3) nilai keahlian mengatur yang tinggi memiliki tujuan yang ditentukan sendiri tanpa paksaan dan bersifat berkelanjutan, memiliki kemampuan menyelesaikan rencana yang jumlahnya lebih banyak dari pada wirausahawan lainnya, memiliki kemampuan mengatur bisnis yang baik dan dapat menumbuhkan kepercayaan bagi orang lain, 4) memiliki nilai pemasaran yang tinggi berarti memiliki kepekaan pada prinsip-prinsip memilih suatu produk yang dapat dijual, menganggap bahwa usaha bisnis adalah usaha

dagang, memiliki kemampuan bagaimana memahami dan berkomunikasi dengan pelanggan, 5) nilai tinggi dalam hal uang menunjukkan bahwa anda memiliki pengetahuan dasar mengenai pengelolaan uang dan anda telah banyak menerapkannya.

Ditinjau dari latar belakangnya, responden dengan nilai E.I.Q nya terkait latar belakang petani, dapat dijelaskan sebagai berikut.

Tabel 14. E.I.Q dan latar belakangnya

No	E.I.Q	Jumlah (orang)	Pelatihan yang diikuti		Pengalaman bisnis		Pekerjaan yang ditekuni	
			Jumlah	Rata-rata	Jumlah	Rata-rata	Jumlah	Rata-rata
1	Diatas rata-rata	2	8	4	5	2,50	4	2
2	Rata-Rata	19	78	8,66	32	1,68	23	1,21
3	Dibawah rata-rata	9	27	3	15	1,66	10	1,11

Sumber : Data primer terolah.

Menurut Soesarsono wirausaha sama dengan wiraswasta sebagai padanan entrepreneur. Perbedaannya adalah pada penekanan pada kemandirian (swasta) pada wiraswasta dan pada usaha (bisnis) pada wirausaha. Istilah wirausaha kini makin banyak digunakan orang terutama karena memang penekanan pada segi bisnisnya. Walaupun demikian mengingat tantangan yang dihadapi oleh generasi muda pada saat ini banyak pada bidang lapangan kerja, maka pendidikan wiraswasta mengarah untuk survival dan kemandirian seharusnya lebih ditonjolkan. Sedikit perbedaan persepsi wirausaha dan wiraswasta harus dipahami, terutama oleh para pengajar agar arah dan tujuan pendidikan yang diberikan tidak salah. Jika yang diharapkan dari pendidikan yang diberikan adalah sosok atau individu yang lebih bermental baja atau dengan kata lain lebih memiliki kecerdasan emosional (EQ) dan kecerdasan advirsity (AQ) yang berperan untuk hidup (menghadapi tantangan hidup dan kehidupan) maka pendidikan wiraswasta yang lebih tepat. Sebaliknya jika arah dan tujuan pendidikan adalah untuk menghasilkan sosok individu yang lebih lihai dalam bisnis atau uang, atau agar lebih memiliki kecerdasan finansial (FQ) maka yang lebih tepat adalah pendidikan wirausaha. Karena kedua aspek itu sama pentingnya, maka pendidikan yang diberikan sekarang lebih cenderung kedua aspek itu dengan menggunakan kata wirausaha. Persepsi wirausaha kini mencakup

baik aspek finansial maupun personal, sosial, dan profesional (Soesarsono, 2002 : 48).

Pelatihan yang tinggi memang sebaiknya diberikan pada pihak-pihak yang justru memiliki E.I.Q yang rendah. Tetapi hasil pengamatan data dalam penelitian ini pekerjaan yang ditekuni yang menggambarkan pengembangan kewirausahaannya justru terjadi sebaliknya. Oleh karena itu kemungkinan perlunya dilihat kembali proses-proses pelatihan yang sering ditawarkan pada responden atau petani pada umumnya.

Pengalaman bisnis menggambarkan dinamika pengalamannya dalam proses kewirausahaan. Dalam proses kewirausahaan, tahap-tahap kewirausahaan secara umum adalah 1) tahap memulai, tahap di mana seseorang yang berniat untuk melakukan usaha mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan, diawali dengan melihat peluang usaha baru yang mungkin apakah membuka usaha baru, melakukan akuisisi, atau melakukan *franchising*. Juga memilih jenis usaha yang akan dilakukan apakah dibidang pertanian, industri/manufaktur/ produksi atau jasa, 2) tahap melaksanakan usaha atau diringkas dengan tahap "jalan", tahap ini seorang wirausahawan mengelola berbagai aspek yang terkait dengan usahanya, mencakup aspek-aspek : pembiayaan, SDM, kepemilikan, organisasi, kepemimpinan yang meliputi bagaimana mengambil resiko dan mengambil keputusan, pemasaran, dan melakukan evaluasi, 3) mempertahankan

usaha, tahap di mana wirausahawan berdasarkan hasil yang telah dicapai melakukan analisis perkembangan yang dicapai untuk ditindak-lanjuti sesuai dengan kondisi yang dihadapi, 4) mengembangkan usaha, tahap di mana jika hasil yang diperoleh tergolong positif atau mengalami perkembangan atau dapat bertahan maka perluasan usaha menjadi salah satu pilihan yang mungkin diambil.

Kewirausahaan diawali dengan adanya inovasi (Carol Noore dalam Bygrave 1996 : 3). Inovasi dipengaruhi oleh berbagai faktor baik yang berasal dari pribadi maupun di luar pribadi, seperti pendidikan, sosiologi, organisasi, kebudayaan dan lingkungan. Faktor-faktor tersebut membentuk *locus of control*, kreativitas, keinovasian, implementasi, dan pertumbuhan yang kemudian berkembang menjadi wirausaha yang besar. Secara internal, keinovasian dipengaruhi oleh faktor yang berasal dari individu, seperti *locus of control*, toleransi, nilai-nilai, pendidikan, pengalaman. Sedangkan faktor yang berasal dari lingkungan yang mempengaruhi diantaranya model peran, aktivitas, dan peluang. Oleh karena itu, inovasi berkembang menjadi kewirausahaan melalui proses yang dipengaruhi lingkungan, organisasi dan keluarga (Suryana, 2001 : 34). Secara ringkas, model proses kewirausahaan mencakup tahap-tahap berikut (Alma, 2007: 10 – 12): proses inovasi, proses pemicu, proses pelaksanaan, proses pertumbuhan.

Proses inovasi bisa diperoleh dari pelatihan yang dialaminya baik pelatihan yang bersifat formal atau dalam bentuk lain seperti belajar dari lingkungan, media dan sebagainya. Proses pemicu bisa berasal dari kecerdasan wirausahanya dan didorong oleh lingkungannya baik dari pemerintah maupun non pemerintah. Pada tahap pelaksanaan peran SDM/ketrampilan, pendanaan, kepemimpinan dan manajemen, dan pada tahap pertumbuhan pemasaran menjadi faktor kunci.

Aspek-aspek yang perlu diperhatikan dalam melakukan wirausaha adalah: 1) mencari peluang usaha baru : lama usaha

dilakukan, dan jenis usaha yang pernah dilakukan, 2) pembiayaan : pendanaan – jumlah dan sumber-sumber dana, 3) SDM : tenaga kerja yang dipergunakan, 4) kepemilikan : peran-peran dalam pelaksanaan usaha, 5) organisasi : pembagian kerja diantara tenaga kerja yang dimiliki, 6) kepemimpinan : kejujuran, agama, tujuan jangka panjang, proses manajerial (POAC), 7) pemasaran : lokasi dan tempat usaha.

Bagi responden yang memiliki pengalaman bisnis, memiliki pengalaman dalam melalui tahapan bisnis ini sehingga kehidupan kewirausahaannya lebih dinamis. Keadaan responden dalam penelitian ini, yang memiliki pengalaman bisnis tersebut adalah responden yang memiliki E.I.Q yang tinggi (diatas rata-rata).

E.I.Q yang tinggi cenderung memiliki kemampuan mengembangkan bisnis kewirausahaannya. Untuk memahami kondisi tersebut yaitu responden dengan E.I.Q yang tinggi lebih mampu mengembangkan kewirausahaannya. Kecerdasan kewirausahaan yang dimiliki seseorang dapat dikelompokkan dalam jenisnya seperti pendapat Williamson (1961), kewirausahaan ada beberapa jenis yaitu : 1) *innovating entrepreneurship*; bereksperimentasi secara agresif, terampil mempraktekkan transformasi-transformasi atraktif, 2) *imitative entrepreneurship*; meniru inovasi yang berhasil dari para *innovating entrepreneur*, 3) *fabian entrepreneurship*; sikap yang teramat berhati-hati dan sikap skeptikal tetapi yang segera melaksanakan peniruan-peniruan menjadi jelas sekali, apabila mereka tidak melakukan hal tersebut, mereka akan kehilangan posisi relatif pada industri yang bersangkutan, 4) *drone entrepreneurship*; drone = malas. Penolakan untuk memanfaatkan peluang-peluang untuk melaksanakan perubahan-perubahan dalam rumus produksi sekalipun hal tersebut akan mengakibatkan mereka merugi dibandingkan dengan produsen lain. Dari pustaka tersebut yang terjadi di wilayah penelitian adalah seperti berikut.

Tabel 10. E.I.Q dan jenis kewirausahaannya

No	E.I.Q	Pekerjaan yang ditekuni (rata-rata)	Jenis kewirausahaan	Keterangan
1	Diatas Rata-rata	2	- <i>Imitative entrepreneurship</i> - <i>Fabian entrepreneurship</i>	- Karena apa yang dikerjakan sesuai dengan apa yang diperolehnya dari <i>innovating Enterprener</i> serta dorongan dari tanggungjawabnya sebagai alumni pelatihan - Atau meniru dan melaksanakannya untuk mendapatkan moment tersebut.
2	Rata-rata	1,21	- <i>Fabian entrepreneurship.</i> - <i>Drone entrepreneurship</i>	- meniru dan melaksanakannya untuk mendapatkan moment tersebut - atau moment ada tetapi lebih cenderung melaksanakan bisnis konvensional, lebih suka hal yang praktis realistis atau mungkin malas
3	Dibawah Rata-rata	1,1	- <i>Drone entrepreneurship</i>	- moment ada tetapi lebih cenderung melaksanakan bisnis konvensional, lebih suka hal yang praktis realistis atau mungkin malas

KESIMPULAN

Profil petani di wilayah penelitian diterjemahkan oleh kecerdasan kewirausahaannya dalam aspek kepribadian, kemampuan petani dalam berhubungan dengan orang lain, kepemimpinan dan manajemen, keahlian mengatur, pemasaran dan uang. Kecerdasan petani di wilayah penelitian dapat disimpulkan sebagai berikut 1) tingkat kepribadian petani dalam kewirausahaan, pada taraf 69 %, 2) tingkat kemampuan petani dalam berkomunikasi dengan orang lain, kepemimpinan dan manajemen kewirausahaan, pada taraf 70,2 %, 3) tingkat keahlian mengatur dalam kewirausahaan, pada taraf 62,7%, 4) tingkat kecerdasan pemasaran dalam kewirausahaan, pada taraf 60,3 %, 5) tingkat kecerdasan mengenai uang dalam kewirausahaan, pada taraf 55,05%.

Profil seorang wirausaha bagi petani di wilayah penelitian ini digambarkan oleh Nilai E.I.Q nya yaitu : 1) 6,66 % berada diatas rata-rata (katagori tinggi), 2) 63,34 % berada pada rata-rata (katagori sedang), 3) 30 % berada dibawah rata-rata (katagori lemah).

Namun demikian bagi petani di wilayah penelitian ini juga memiliki keunggulan kewirausahaan sebagai kekuatan dalam pengembangan kewirausahaan petani yaitu dalam hal kemampuan bertanggung jawab pada pekerjaan, disiplin dalam penyelesaian

pekerjaan dan unggul dalam berkomunikasi dengan orang lain. Sedangkan kelemahannya umumnya terletak pada kepemimpinan, pemasaran dan mengenai uang, inilah yang masih harus ditingkatkan.

Dari hasil analisis dapat digambarkan bahwa terdapat kecenderungan bahwa pengalaman bisnis dan jumlah pekerjaan yang ditekuninya terkait dengan kecerdasan kewirausahaannya, sementara pelatihan-pelatihan yang sering diberikan kepada petani tidak memberikan kecenderungan pada peningkatan pengembangan kewirausahaannya.

SARAN

Untuk meningkatkan kegiatan bisnis petani perlu ditingkatkan E.I.Q nya melalui : 1) pelatihan-pelatihan yang orientasinya tidak hanya membangun untuk menghasilkan mental baja atau untuk mendapatkan kecerdasan emosional dan kecerdasan *advirsity* yang berperan untuk hidup dalam menghadapi tantangan hidup dan kehidupan (wiraswasta), tetapi juga untuk menghasilkan sosok yang lihai dalam bisnis atau uang (wirausaha), 2) kekuatan dalam pengembangan kewirausahaan petani yaitu dalam hal kemampuan bertanggung jawab pada pekerjaan, disiplin dalam penyelesaian pekerjaan dan unggul

dalam berkomunikasi dengan orang lain, perlu didukung dengan memberikan ruang mencari pengalaman bisnis, melewati tahapan-tahapan wirausaha karena hal ini menurut penelitian ini ada kecenderungan untuk meningkatkan pengembangan kewirausahaannya dan sekaligus dapat memperkecil kelemahannya dalam hal kepemimpinan, pemasaran dan mengenai uang. Peluang-peluang itu bisa dalam bentuk pemberian kredit lunak, menumbuhkan kelompok-kelompok usaha, peningkatan kepekaan terhadap konsumen dengan berlatih melalui kegiatan survei dan sebagainya.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. 2007. *Kewirausahaan*. Alfabeta. Bandung.
- Hawkins, K.L, dan Turla. 1993. *Uji Tingkat Kecerdasan Kewirausahaan*. Dabara Publisher, PT Dabara Bengawan. Solo.
- Kardimin, A. 2005. *Menumbuhkan Jiwa Wirausaha*. Pustaka Pelajar. Yogyakarta.
- Mardikanto, T. 2006. *Metode Penelitian Sosial*.
- Muryani, N. 1986. *Metodologi Penelitian*. LPPM fakultas Ekonomi Universitas Proklamasi '45.
- Mutis, T. 1995. *Kewirausahaan yang Berproses*. Grasindo. PT Gramedia Widiasarana Indonesia. Jakarta.
- Singarimbun M, Effendi S. 1995. *Metode Penelitian Survei*. LP3ES, UGM. Jogjakarta. <http://wardoyo.staff.gunadarma.ac.id/Downloads/files/5053/Kewirausahaan>
- Soesarsono. 2002. *Pengantar Kewirausahaan*. C.V. Sinar Baru Offset. Bandung.
- Suryana. 2001. *Diversifikasi Pertanian dalam Proses Reference Laju Pembangunan Nasional*. C.V. Madison. Jakarta.
- Wijanti, S. 1988. *Pengantar Kewiraswastaan*. Sinar Baru. Bandung.