

Bab IV

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini dengan memakai metode analisis dari hasil jawaban responden terhadap kuesioner yang telah disebar. Analisa yang digunakan dalam penelitian ini antara lain adalah analisis karakteristik responden yang meliputi demografis dan perilaku kewirausahaan, serta analisis hasil jawaban responden mengenai Kolaborasi kewirausahaan dengan perguruan tinggi berdasarkan tingkat kepentingan dan tingkat kinerja.

Analisa dilakukan dengan menggunakan Microsoft Excel dan *software* IBM SPSS Statistics 28, dimana Microsoft Excel digunakan untuk memudahkan, mengumpulkan, dan merapikan hasil jawaban responden sehingga, proses analisa data dalam melakukan perhitungan nilai mean untuk mendapatkan hasil jawaban tingkat kepentingan dan tingkat kinerja pada metode analisis *gap*. *Software* IBM SPSS Statistics 28 digunakan untuk melakukan uji validitas dan reliabilitas dari setiap pertanyaan kuesioner serta untuk melakukan analisis *Importance Performance Analysis (IPA)* dan data dari analisis *IPA* akan dipetakan ke dalam diagram kartesius untuk memperlihatkan bahwa faktor apa saja yang dapat ditingkatkan kewirausahaan di Indonesia, yang dapat dipertahankan serta dieliminasi demi perkembangan kewirausahaan di Indonesia.

IV.1 Model Pengukuran

IV.1.1 Uji Validitas

Uji validitas adalah uji yang digunakan untuk menunjukkan sejauh manakah alat ukur atau kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini, yang mampu mengukur secara benar dan tepat sehingga dapat dikatakan layak untuk digunakan sebagai alat pengumpulan data. Penelitian ini menggunakan *pilot testing* kepada 30 responden, dimana data tersebut diolah menggunakan Microsoft Excel dan *software* IBM SPSS Statistics 28 dengan menggunakan Uji *Pearson Product Moment*. Pernyataan

dikatakan valid apabila r hitung lebih besar dari r tabel dan tidak valid ketika r hitung lebih kecil dari r tabel. Dengan memakai total responden sebesar 30 (N=30), maka didapatkan r tabel senilai 0,361. Dengan begitu pernyataan dapat dikatakan valid apabila menghasilkan nilai r hitung diatas 0,361.

Tabel 4. 1 Nilai-Nilai r Product Moment

n	Taraf Signifikan		n	Taraf Signifikan		n	Taraf Signifikan	
	5%	1%		5%	1%		5%	1%
3	0,997	0,999	27	0,381	0,487	55	0,266	0,345
4	0,950	0,990	28	0,374	0,478	60	0,254	0,330
5	0,878	0,959	29	0,367	0,470	65	0,244	0,317
6	0,811	0,917	30	0,361	0,463	70	0,235	0,306
7	0,754	0,874	31	0,355	0,456	75	0,227	0,296
8	0,707	0,834	32	0,349	0,449	80	0,220	0,286
9	0,666	0,798	33	0,344	0,442	85	0,213	0,278
10	0,632	0,765	34	0,339	0,436	90	0,207	0,270
11	0,602	0,735	35	0,334	0,430	95	0,202	0,263
12	0,576	0,708	36	0,329	0,424	10	0,195	0,256
13	0,553	0,684	37	0,325	0,418	12	0,176	0,230
14	0,532	0,661	38	0,320	0,413	15	0,159	0,210
15	0,514	0,641	39	0,316	0,408	17	0,148	0,194
16	0,497	0,623	40	0,312	0,403	20	0,138	0,181
17	0,482	0,606	41	0,308	0,398	30	0,113	0,148
18	0,468	0,590	42	0,304	0,393	40	0,098	0,128
19	0,456	0,575	43	0,301	0,389	50	0,088	0,115
20	0,444	0,561	44	0,297	0,384	60	0,080	0,105
21	0,433	0,549	45	0,294	0,380	700	0,074	0,097
22	0,423	0,537	46	0,291	0,376	800	0,070	0,091
23	0,413	0,526	47	0,288	0,372	900	0,065	0,086
24	0,404	0,515	48	0,284	0,368	1000	0,062	0,081
25	0,396	0,505	49	0,281	0,364			
26	0,388	0,496	50	0,279	0,361			

(Sumber: Skripsibisa, 2021)

IV.1.1.1 Hasil Uji Validitas Tingkat Kepentingan

Berikut ini merupakan hasil uji validitas tingkat kepentingan dalam berwirausaha dengan r tabel 0,361 menggunakan SPSS Statistics 28:

Tabel 4. 2 Hasil Uji Validitas Tingkat Kepentingan

Tingkat Kepentingan kewirausahaan				
No	Faktor Kualitas	Pernyataan	r Hitung	r Tabel

1	Pemasaran	Penting bagi saya untuk melakukan pemasaran secara efektif	0,365	0,361 (valid)
2		Penting bagi saya mendapatkan informasi tentang pemasaran dengan mudah	0,617	0,361 (valid)
3		Penting bagi saya untuk memperluas jangkauan pemasaran	0,372	0,361 (valid)
4	Teknik Produksi	Penting bagi saya untuk mengontrol kualitas produk	0,774	0,361 (valid)
5		Penting bagi saya untuk meningkatkan produktivitas produksi	0,597	0,361 (valid)
6		Penting bagi saya untuk mendapatkan bahan baku berkualitas untuk produksi	0,540	0,361 (valid)
7	Manajemen	Penting bagi saya untuk mengikuti pelatihan manajemen	0,655	0,361 (valid)
8		Penting bagi saya menggunakan jasa profesional untuk membantu mengelola bisnis saya	0,618	0,361 (valid)
9		Penting bagi saya untuk selalu tepat waktu dalam mengelola bisnis	0,483	0,361 (valid)
10	Pendidikan	Penting bagi saya untuk memahami struktur perpajakan	0,695	0,361 (valid)
11		Penting bagi saya untuk memahami pendidikan jiwa kewirausahaan	0,440	0,361 (valid)

12		Penting bagi saya untuk memiliki mentor bisnis dalam berwirausaha	0,368	0,361 (valid)
13	Modal	Penting bagi saya memiliki modal untuk ekspansi bisnis	0,387	0,361 (valid)
14		Penting bagi saya mendapatkan pendanaan untuk bisnis	0,367	0,361 (valid)
15		Penting bagi saya untuk melakukan efisiensi biaya	0,492	0,361 (valid)
16	Operasional	Penting bagi saya untuk memiliki tenaga kerja yang terampil	0,629	0,361 (valid)
17		Penting bagi saya untuk menggunakan email dalam kegiatan operasional bisnis	0,736	0,361 (valid)
18		Penting bagi saya untuk memiliki pengendalian bahan baku yang memadai	0,609	0,361 (valid)
19	Digital	Penting bagi saya untuk menggunakan platform digital	0,630	0,361 (valid)
20		Penting bagi saya untuk menggunakan e-learning untuk pelatihan karyawan	0,591	0,361 (valid)
21		Penting bagi saya untuk menggunakan e-banking sebagai metode transaksi bisnis	0,368	0,361 (valid)
22	Inovasi	Penting bagi saya untuk mendapatkan bantuan keuangan pemerintah untuk berinovasi	0,464	0,361 (valid)

23		Penting bagi saya memiliki tenaga kerja yang kompeten untuk berinovasi	0,567	0,361 (valid)
24		Penting bagi saya memiliki <i>supplier</i> sebagai rekan bisnis untuk berinovasi	0,369	0,361 (valid)
25	Legalitas	Penting bagi saya untuk memiliki izin dalam berwirausaha	0,382	0,361 (valid)
26		Penting bagi saya untuk memenuhi persyaratan izin usaha dalam berbisnis	0,488	0,361 (valid)

(Sumber: Hasil Olahan SPSS Statistics 28)

Data dari hasil perhitungan menggunakan SPSS Statistics 28 pada tabel diatas untuk ke 26 pernyataan menunjukkan nilai r hitung lebih dari 0,361. Dengan begitu artinya dapat dilihat bahwa nilai r untuk ke 26 pernyataan mengenai tingkat kepentingan kewirausahaan mapan dapat dinyatakan valid karena melebihi nilai r tabel yaitu 0,361.

IV.1.1.2 Hasil Uji Validitas Tingkat Kinerja

Berikut ini merupakan hasil uji validitas tingkat kinerja dalam berwirausaha dengan r tabel 0,361 menggunakan SPSS Statistics 28:

Tabel 4. 3 Hasil Uji Validitas Tingkat Kinerja

Tingkat Kinerja Kewirausahaan				
No	Faktor Kualitas	Pernyataan	r Hitung	r Tabel
1	Pemasaran	Saya telah melakukan pemasaran secara efektif	0,786	0,361 (valid)

2		Saya mendapatkan informasi pemasaran dengan mudah	0,614	0,361 (valid)
3		Saya mempunyai jangkauan pemasaran yang sangat luas	0,645	0,361 (valid)
4	Teknik Produksi	Saya dapat mengontrol kualitas produk	0,588	0,361 (valid)
5		Saya dapat meningkatkan produktivitas produksi	0,575	0,361 (valid)
6		Saya bisa mendapatkan bahan baku berkualitas untuk produksi	0,657	0,361 (valid)
7	Manajemen	Saya telah mengikuti pelatihan manajemen	0,754	0,361 (valid)
8		Saya telah menggunakan profesional untuk mengelola bisnis saya	0,679	0,361 (valid)
9		Saya selalu tepat waktu dalam menjalankan bisnis	0,368	0,361 (valid)
10	Pendidikan	Saya telah memahami tentang struktur perpajakan	0,645	0,361 (valid)
11		Saya telah memahami tentang jiwa kewirausahaan	0,725	0,361 (valid)
12		Saya telah memiliki mentor bisnis dalam berwirausaha	0,720	0,361 (valid)
13	Modal	Saya telah memiliki modal untuk ekspansi bisnis	0,665	0,361 (valid)
14		Saya telah mendapatkan pendanaan untuk bisnis	0,749	0,361 (valid)
15		Saya telah melakukan efisiensi biaya	0,622	0,361 (valid)

16	Operasional	Saya telah memiliki tenaga kerja yang terampil	0,663	0,361 (valid)
17		Saya telah menggunakan email dalam kegiatan operasional bisnis	0,820	0,361 (valid)
18		Saya memiliki pengendalian bahan baku yang memadai	0,734	0,361 (valid)
19	Digital	Saya telah menggunakan platform digital	0,517	0,361 (valid)
20		Saya telah menggunakan e-learning untuk pelatihan karyawan	0,725	0,361 (valid)
21		Saya telah menggunakan e-banking sebagai metode transaksi bisnis	0,363	0,361 (valid)
22	Inovasi	Saya telah mendapat bantuan keuangan pemerintah untuk berinovasi	0,425	0,361 (valid)
23		Saya telah memiliki tenaga kerja yang kompeten untuk berinovasi	0,733	0,361 (valid)
24		Saya telah memiliki suplier sebagai rekan bisnis untuk berinovasi	0,557	0,361 (valid)
25	Legalitas	Saya telah memiliki izin dalam berwirausaha	0,498	0,361 (valid)
26		Saya telah memenuhi persyaratan izin usaha dalam berbisnis	0,452	0,361 (valid)

(Sumber: Hasil Olahan SPSS Statistics 28)

Data dari hasil perhitungan menggunakan SPSS Statistics 28 pada tabel diatas untuk ke 26 pernyataan menunjukan nilai r hitung lebih dari 0,361. Dengan begitu

artinya dapat dilihat bahwa nilai r untuk ke 26 pernyataan mengenai tingkat kinerja kewirausahaan mapan dapat dinyatakan valid karena melebihi nilai r tabel yaitu 0,361.

IV.1.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas menunjukkan bahwa kuesioner yang telah dibagikan dapat menghasilkan data yang konsistensi. Konsistensi disini mempunyai arti dapat diandalkan dari responden untuk setiap pernyataan. Tingkat reliabilitas diukur menggunakan koefisien Cronbach's Alpha, dimana jika koefisien Cronbach's Alpha melewati atau lebih dari 0,7, maka variabel tersebut dinyatakan reliabel, tetapi apabila koefisien Cronbach's Alpha tidak melewati atau sama dengan 0,7, maka variabel dinyatakan tidak reliabel (Hair, J.F Black, W.C Babin, B.J Anderson, 2010).

IV.1.2.1 Hasil Uji Reliabilitas Tingkat Kepentingan

Berikut ini merupakan hasil uji reliabilitas tingkat kepentingan dalam berwirausaha menggunakan SPSS Statistics 28:

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.768	26

(Sumber: Hasil Olah Data IBM SPSS Statistics, 2022)

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa ke 26 pernyataan mengenai tingkat kepentingan Kewirausahaan di Indonesia yang telah diolah menggunakan SPSS Statistics menghasilkan nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,768, sehingga dapat dikatakan bahwa 26 pernyataan tersebut reliabel karena menghasilkan angka lebih dari 0,7.

IV.1.2.2 Hasil Uji Reliabilitas Tingkat Kinerja

Berikut ini merupakan hasil uji reliabilitas tingkat kinerja dalam berwirausaha menggunakan SPSS Statistics 28:

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.894	26

(Sumber: Hasil Olah Data IBM SPSS Statistics, 2022)

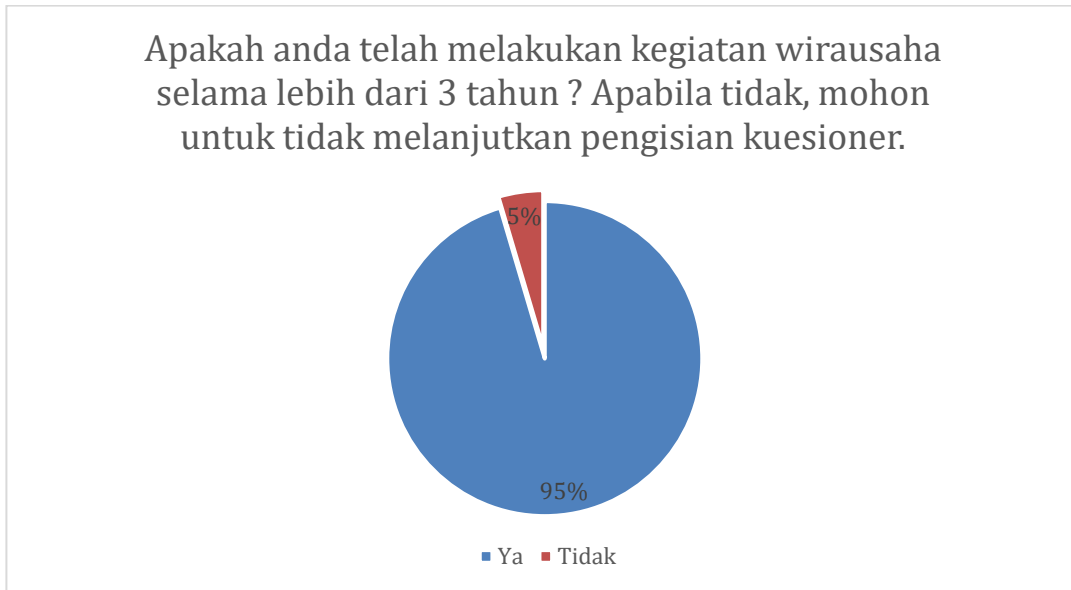
Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa ke 26 pernyataan mengenai tingkat kinerja Kewirausahaan di Indonesia yang telah diolah menggunakan SPSS Statistics menghasilkan nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,894 sehingga dapat dikatakan bahwa 26 pernyataan tersebut reliabel karena menghasilkan angka lebih dari 0,7.

IV.2 Analisa Karakteristik Responden

Pada kuesioner penelitian ini, analisa karakteristik responden dilakukan untuk melihat ada beberapa pertanyaan yang ditujukan kepada responden dengan tujuan mengetahui informasi karakteristik responden seperti jenis kelamin, umur, domisili, pendidikan terakhir, dan rentang pengeluaran. Sedangkan pertanyaan perilaku kewirausahaan dapat dilihat dengan memberikan pertanyaan jenis mitra apa yang perusahaan Anda pernah melakukan kerjasama. Hasil analisa dari pertanyaan-pertanyaan tersebut dijelaskan pada berikut ini.

IV.2.1 Pertanyaan Saringan

Gambar IV.1 diatas menunjukkan bahwa mayoritas responden yang mengisi kuesioner penelitian ini telah memiliki usaha lebih dari 3 tahun di Indonesia.



Gambar 4. 1 Pertanyaan Saringan

Berdasarkan Survei yang telah dilakukan, terdapat 104 responden yang melakukan kegiatan wirausaha dan usaha tersebut sudah melebihi 3 tahun dan hanya 6 responden yang tidak melakukan kegiatan wirausaha. Data responden yang akan digunakan untuk analisis ke tahap berikutnya berjumlah 104 responden.

IV.2.2 Pertanyaan Demografis

1. Jenis Kelamin

Pada Gambar IV.2 diatas terlihat bahwa dari 104 responden, jumlah responden laki-laki lebih banyak dibandingkan perempuan, yaitu sebanyak 53 responden (51%) laki-laki dan 51 responden (49%) adalah perempuan. Dapat dilihat dari data bahwa zaman sekarang atau yang dikenal dengan zaman modern adanya kesetaraan antara laki-laki dan perempuan dalam dunia pekerjaan.



Gambar 4. 2 Jenis Kelamin Responden

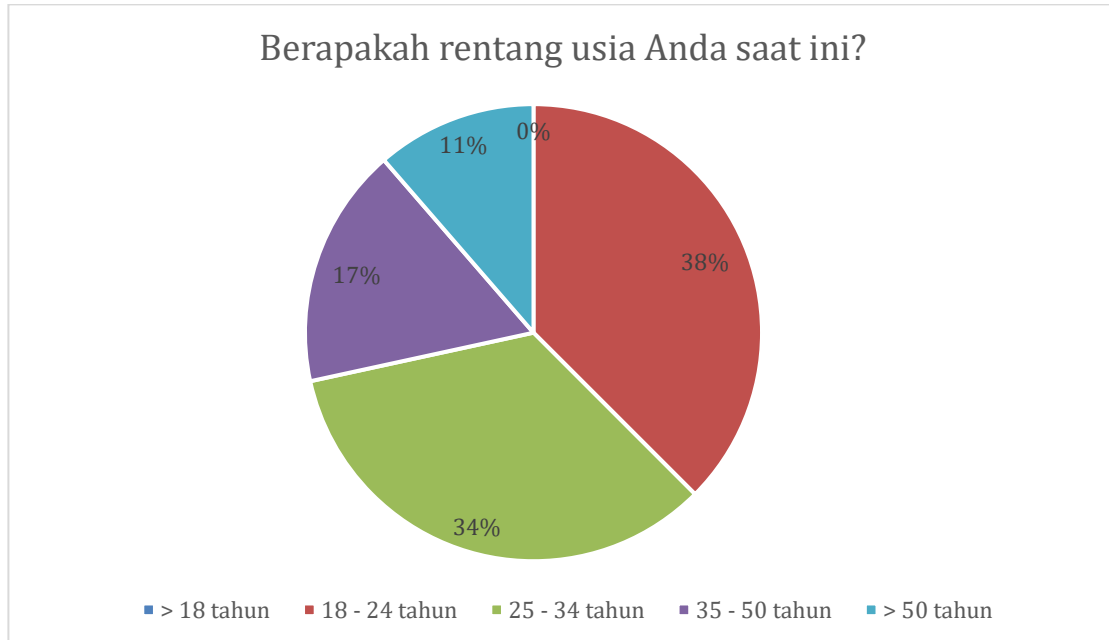
Tidak seperti zaman dahulu dimana banyak wanita tidak diperbolehkan bekerja, Sehingga dengan adanya data ini dapat dilihat wanita zaman sekarang mempunyai pemikiran bahwa semua orang dapat bekerja, baik wanita maupun pria. Kusmiyati (2014) mengatakan bahwa gerakan emansipasi wanita sekarang ini disebut cukup berhasil, hal tersebut dengan maksud bahwa sekarang banyak wanita yang memilih bekerja adalah hal utama bagi mereka.

Diketahui pada zaman modern ini para perempuan lebih produktif bekerja dalam membuka usaha dari pada pria (Kirana, 2021). Hal ini membuktikan wirausaha sekarang tidak hanya laki-laki tetapi wanita pun sudah banyak yang menjadi wirausahawan. Oleh karena itu, dalam konteks bisnis, tidak ada perbedaan kritis antara laki-laki dan perempuan, membuat setiap orang memiliki kesempatan yang sama dalam kegiatan terkait bisnis (Anggadwita and Dhewanto, 2016).

2. Rentang Usia

Seperti yang dilihat dari gambar diatas menunjukkan persentase responden pada setiap kelompok usia di Indonesia. Berdasarkan hasil survey yang telah dilakukan terlihat bahwa kelompok rentang usia terbesar berada di rentang usia 18-24 tahun

sebanyak 38% kemudian diikuti oleh kelompok dengan rentang usia 25-34 tahun sebanyak 34%.



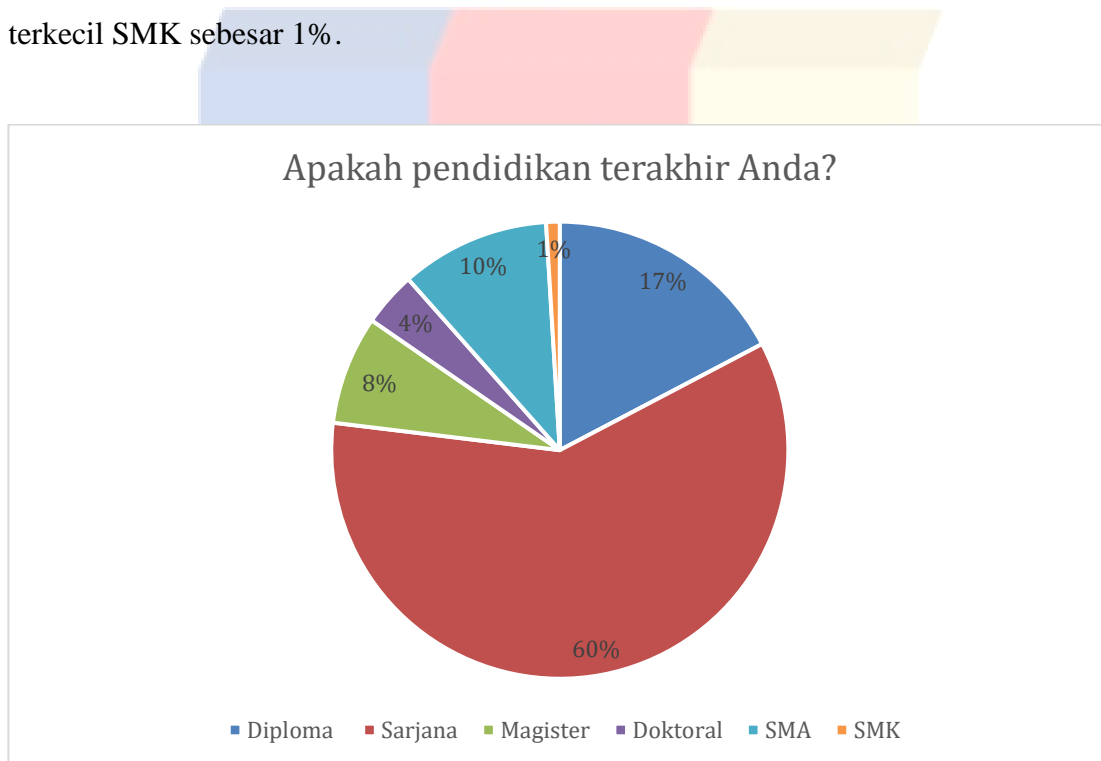
Gambar 4. 3 Usia Responden

Selanjutnya, kelompok dengan rentang usia 35-50 tahun sebanyak 17% kemudian diikuti usia >50 tahun sebanyak 11% dan yang terkecil yaitu usia >18 tahun atau dapat dikatakan tidak ada 0%. Hal ini sesuai dengan pertanyaan kuesioner yang pendidikan akhir menunjukkan bahwa sebagian besar responden yang mengisi penelitian ini merupakan sarjana dan diploma yang artinya merupakan usia produktif bekerja. Rentang umur 18-24 tahun dapat dikatakan generasi milenial.

Generasi Z dan milenial adalah generasi yang tumbuh pada saat Indonesia mau beralih dari negara berkembang menjadi negara maju dimana hal tersebut teknologi pada saat itu berkembang dengan pesat (Nurhanisah, 2020). p. Sehingga dapat disimpulkan bahwa generasi milenial generasi millennial dan z memiliki banyak peluang untuk berwirausaha dan berpenghasilan sendiri sehingga mayoritas responden pada penelitian ini adalah generasi z dan millennial.

3. Pendidikan Terakhir

Hasil survei pendidikan terakhir responden yang terlihat diatas menunjukkan bahwa pendidikan terakhir lebih dari setengah banyaknya atau 60% responden adalah Sarjana. Kemudian, diikuti dengan pendidikan terakhir Diploma sebanyak 17%. Setelah itu diikuti dengan pendidikan terakhir yaitu SMA sebesar 10%, lalu diikuti dengan Magister sebanyak 8%, lalu kedua yang terkecil yaitu Doktoral 4% dan yang terkecil SMK sebesar 1%.



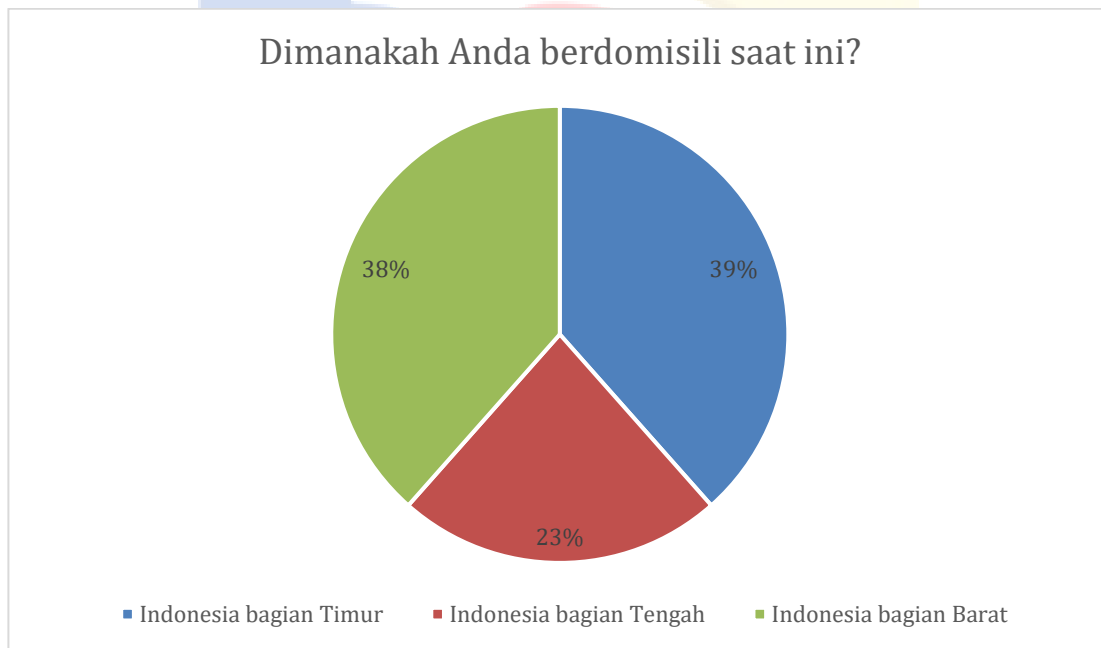
Gambar 4. 4 Pendidikan Responden

Sesuai dengan jumlah responden terbanyak pada penelitian ini yang berusia 18 tahun hingga 24 tahun yaitu usia dimana seseorang telah menyelesaikan perkuliahan mereka dan memperoleh gelar sarjana. Sehingga setelah sarjana banyak orang yang berpikir dan bercita-cita untuk memulai usaha (Setiawan, 2017). Selain itu, peran perguruan tinggi untuk meningkatkan minat mahasiswa untuk berwirausaha juga tinggi. Perguruan tinggi dapat menjadi tempat yang bisa mengubah ide yang dimiliki mahasiswa menjadi praktik kewirausahaan sehingga pengalaman dan pengetahuan

yang didapatkan mahasiswa pada saat menjalani kuliah dapat meningkat (Secundo et al., 2017). Oleh karena hal tersebut mayoritas responden pada penelitian merupakan seorang sarjana.

4. Domisili Wilayah

Dari hasil data pada gambar IV.4, dapat dilihat bahwa mayoritas responden yang telah mengisi kuesioner berada di Indonesia bagian Timur dan Indonesia bagian Barat yaitu sebanyak 38% dan 39%, kemudian diikuti oleh Indonesia bagian Tengah sebanyak 23%.

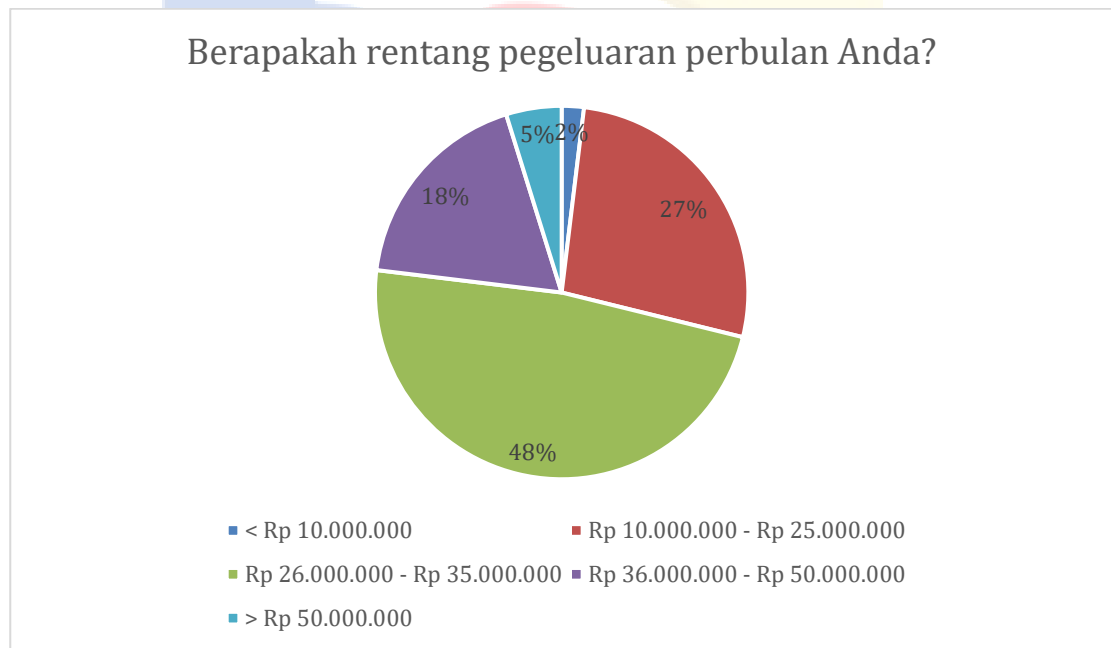


Gambar 4. 5 Bagian Indonesia Tempat Responden Tinggal

Terdapat banyak potensi sumber daya alam yang dapat diolah terutama di daerah luar perkotaan Indonesia, salah satunya di Indonesia bagian timur dan barat seperti kehutanan, perikanan, wilayah, pertanian, dan masih banyak lagi yang dapat diolah untuk memajukan ekonomi daerah tetapi masyarakat Indonesia yang belum dapat mengelola sumber kekayaan alam yang dimiliki (A. S. Putri, 2022).

5. Rentang Pengeluaran

Gambar IV.5 di atas menunjukkan rentang pengeluaran responden setiap bulannya berdasarkan hasil survey yang telah dilakukan kepada responden. Dapat dilihat bahwa 48% responden mempunyai pengeluaran Rp.26.000.000 sampai Rp.35.000.000 dalam satu bulan. Responden dengan rentang pengeluaran Rp.10.000.000 sampai Rp.25.000.000 sebesar 27%. Kemudian diikuti oleh rentang pengeluaran Rp.36.000.000 sampai 50.000.000, lalu diikuti dengan pengeluaran lebih dari Rp.50.000.000 yaitu 5% dan rentang dan yang terakhir adalah pengeluaran di bawah Rp. 10.000.000 yaitu 2%.

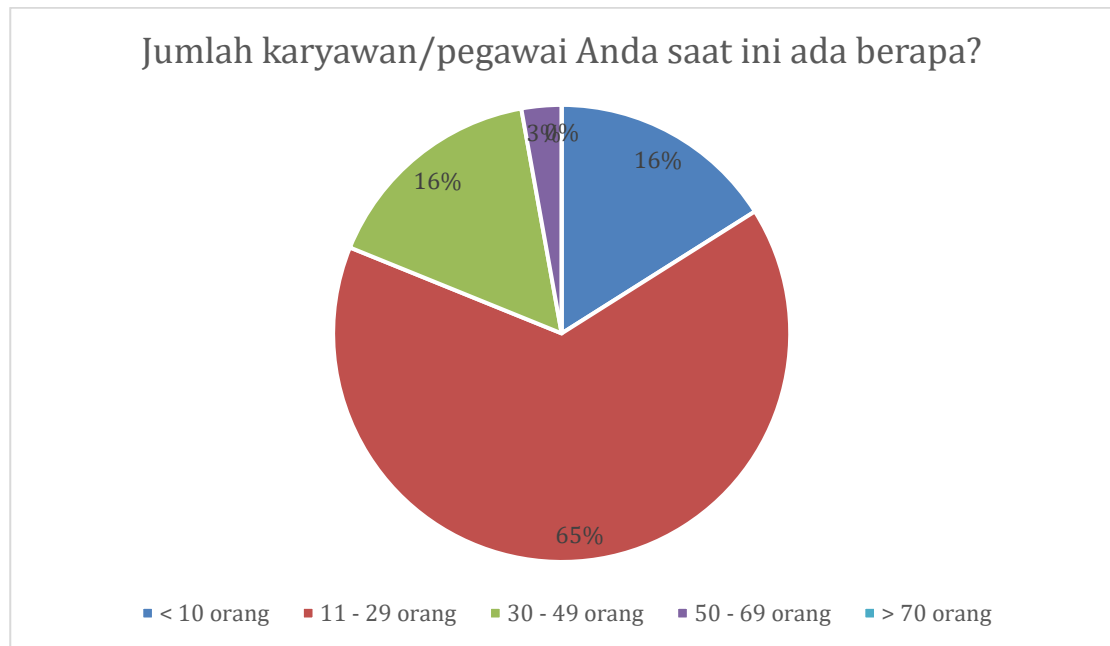


Gambar 4. 6 Rentang Pengeluaran Perbulan Responden

Pada penelitian ini mayoritas responden merupakan pengusaha yang sudah mapan atau dapat dikatakan pengusaha yang mempunyai usaha lebih dari 42 bulan dan sudah terdaftar online atau lebih dari 3.5 tahun dan sudah mempunyai legalitas Menurut Peraturan Presiden Nomor 2 Tahun 2022.

6. Jumlah Karyawan/Pegawai

Berdasarkan hasil survei yang diperoleh dari 104 responden, para responden di wirausaha mapan atau yang dapat dikatakan sudah mempunyai usaha lebih dari 3 tahun memiliki jumlah karyawan yang beraneka ragam tergantung bidang dan talenta pekerja.



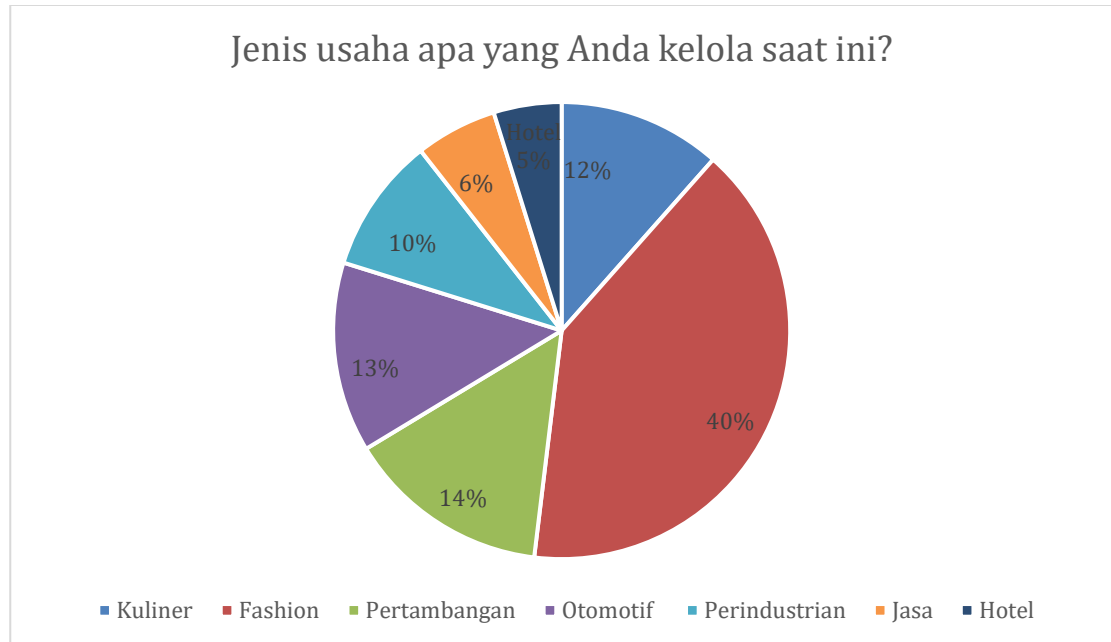
Gambar 4. 7 Jumlah Karyawan/Pegawai Responden

Dapat dilihat bahwa sebanyak 69 responden (65%) wirausaha mapan menggunakan karyawan 11-29 orang, lalu di lanjut dengan 30-49 orang dan di bawah 10 orang mempunyai hasil responden yang sama yaitu sebesar 17 responden (16%). Dan diikuti dengan suatu perusahaan yang mempunyai 50-69 orang sebanyak 3 responden (3%). Berbagai macam jumlah pekerja berdasarkan perusahaan tersebut membutuhkan berapa banyak pekerja yang bekerja di perusahaan wirausahawan.

7. Jenis Usaha

Gambar di atas ini adalah hasil survey jenis usaha apa saja yang dikelola wirausaha mapan saat ini. Dari data di atas dapat di ambil bahwa jenis usaha terbanyak di bidang fashion sebesar 42 responden (42%), lalu diikuti dengan beberapa bidang

usaha yang memiliki hampir sama jumlah responden nya yaitu terdapat usaha di bidang pertambangan sebanyak 15 responden (14%), bidang otomotif sebanyak 14 responden (13%), bidang kuliner 12 responden (12%), dan bidang perindustrian 10 responden (10%). Selanjutnya diikuti dengan bidang jasa 6 responden (6%) dan yang paling kecil adalah bidang usaha hotel 5 responden (5%).

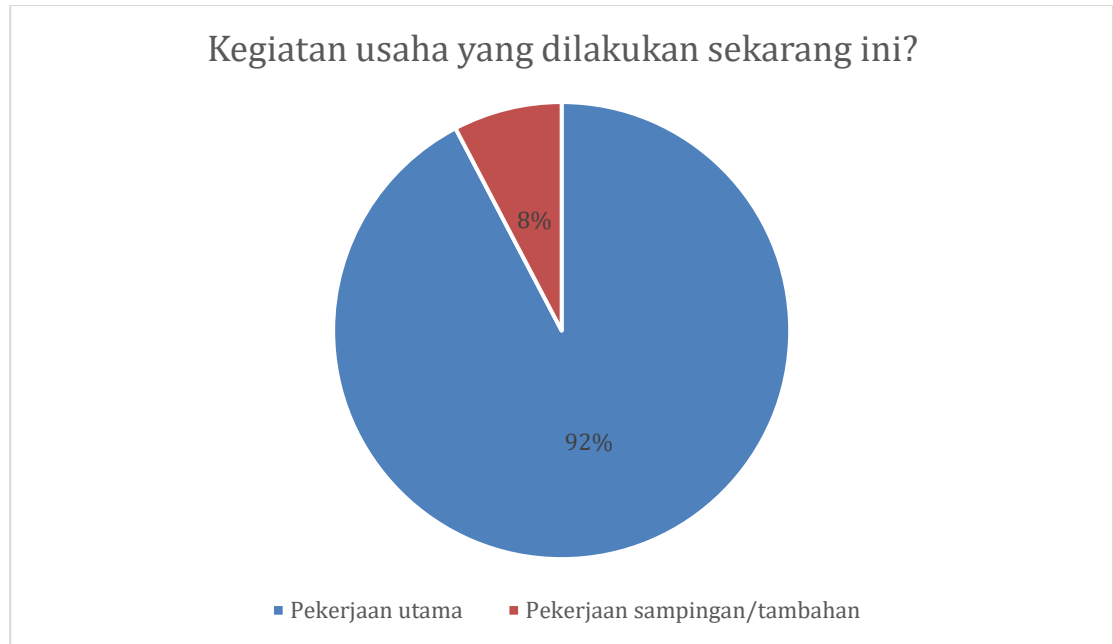


Gambar 4. 8 Jenis Usaha Responden

Haryono (2021) mengatakan survey yang dapat diambil bahwa terdapat berbagai macam usaha di Indonesia yang telah berkembang dan stabil sekarang ini. Fashion merupakan salah satu jenis usaha yang paling banyak dilakukan oleh wirausahawan. Sekarang ini, semakin banyak orang yang mulai sadar akan limbah yang dihasilkan oleh industri fashion. Kekhawatiran tersebut mendorong masyarakat untuk melakukan perubahan terhadap industri fast-fashion yang menghasilkan banyak limbah dengan mengganti model bisnis tersebut dengan bisnis fashion yang berkelanjutan maka dari itu, mayoritas responden menjalankan bisnis fashion (Papadopoulou et al., 2021).

8. Kegiatan Usaha

Gambar di atas ini adalah hasil survey pekerjaan responden saat ini. Berdasarkan hasil survei di atas, sebagian besar responden atau 92% merupakan pekerjaan yang mereka lakukan sekarang adalah pekerjaan utama. Sedangkan ada 8% yang merupakan pekerjaan sampingan atau tambahan.



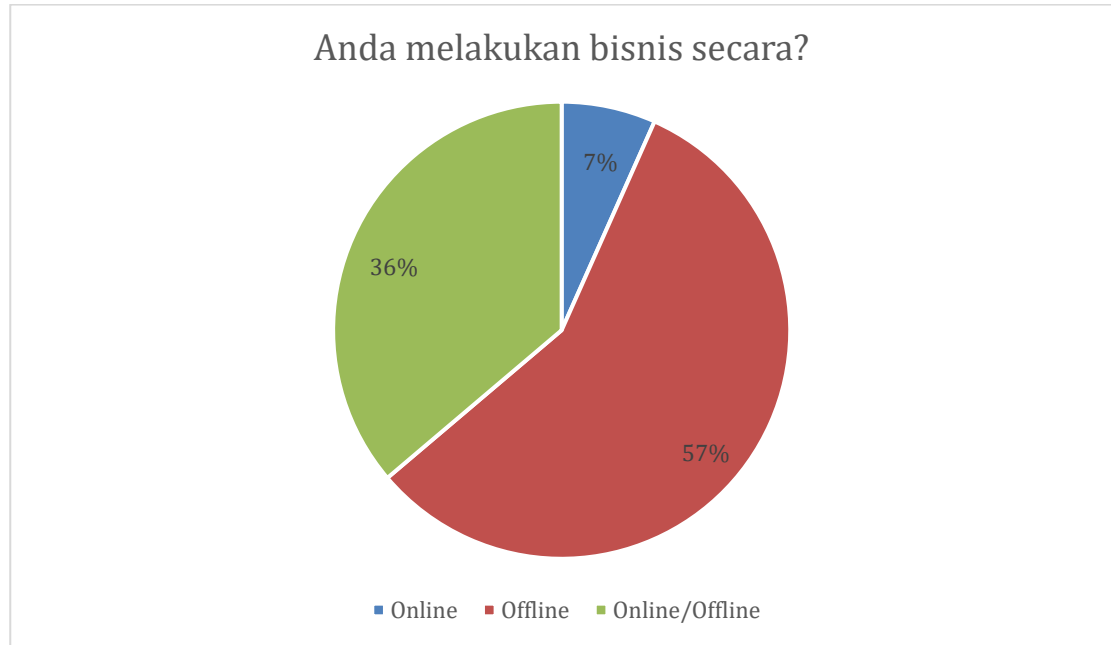
Gambar 4. 9 Kegiatan Usaha Responden

Dalam menjalankan suatu usaha diperlukan fokus terhadap suatu bisnis, sehingga dapat mengembangkan bisnis tersebut, karena apa yang dilakukan secara maksimal mendapatkan hasil yang memuaskan. Dari data diatas dapat dilihat bahwa wirausaha mapan kebanyakan mempunyai usaha sebagai pekerjaan utama mereka.

9. Bisnis offline vs online

Dari grafik diatas dapat dilihat dari 104 responden yang terkumpul paling banyak melakukan bisnis mereka secara offline yaitu sebanyak 60 responden (57%), lalu diikuti dengan wirausaha yang melakukan bisnis secara online dan offline sebanyak 38 responden (36%) dan yang terakhir melakukan bisnis secara online yaitu

7 responden (7%). Hal ini sejalan dengan cara wirausaha mapan berbisnis dengan cara membuka usaha secara offline atau dapat juga menjalankan usaha tersebut secara offline dan online.

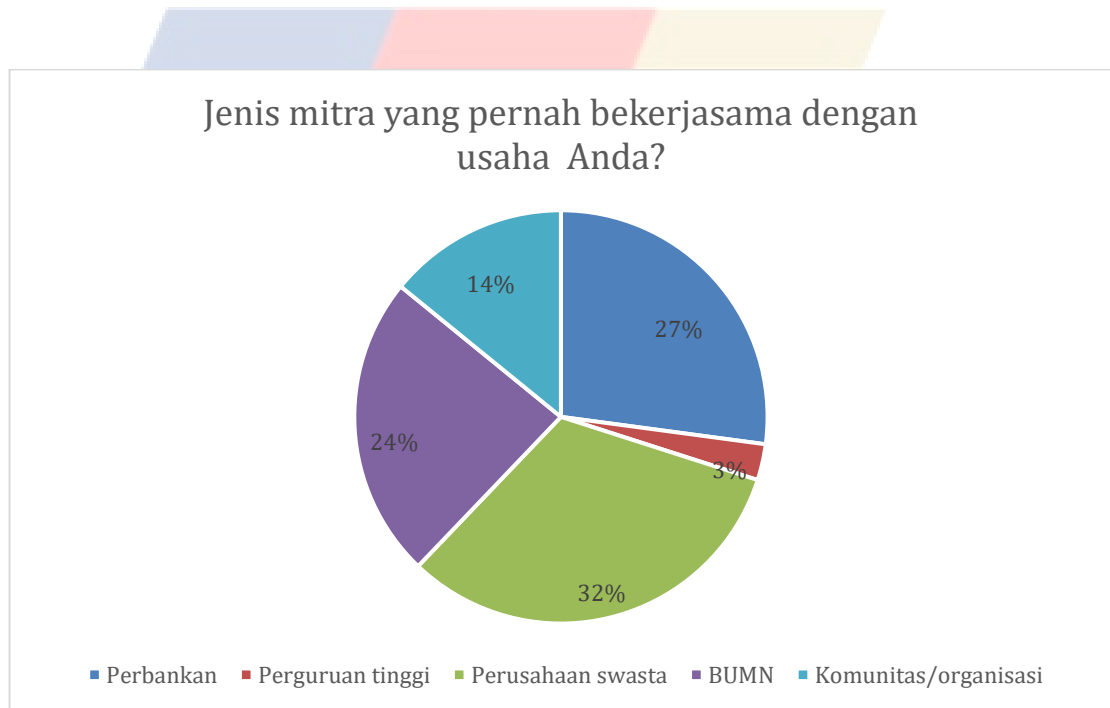


Gambar 4. 10 Bisnis offline vs online

Pada penelitian ini ditemukan bahwa sebagian besar responden merupakan anak muda yang berusia 25 - 34 tahun yang telah memiliki bisnis. Karena bisnis wirausaha mapan rata - rata berusia 3 tahun keatas. Banyak wirausahawan muda meneruskan bisnis keluarga yang telah memiliki sistem bisnis yang dilakukan secara offline selama bertahun - tahun sehingga telah menjadi budaya dalam bisnis yang sulit untuk dirubah. Akan tetapi ini merupakan kesempatan bagus untuk suatu bisnis karena dengan banyaknya wirausaha muda, akan terjadi perubahan, salah satunya dengan melakukan bisnis secara online karena anak muda familiar dengan teknologi (N. S. Putri, 2021).

10. Jenis Mitra

Berdasarkan grafik diatas dapat dilihat bahwa dari 104 responden dengan total 177 jawaban (dapat memilih jawaban lebih dari 1, sehingga totalnya melebihi total responden yaitu 104) tersebut paling banyak yang memilih bekerjasama dengan mitra perusahaan swasta yaitu sebanyak 57 responden (32%), kemudian bekerja sama dengan bagian perbankan 48 responden (27%), lalu bekerjasama dengan BUMN 42 responden (24%), selanjutnya dengan komunitas atau organisasi sebanyak 25 responden (14%), dan sisanya bekerja sama dengan perguruan tinggi sebanyak 5 responden (3%).



Gambar 4. 11 Jenis Mitra Responden

Salah satu alasan mengapa responden yang bekerja sama dengan perguruan tinggi hanya 3% adalah karena kurangnya perguruan tinggi yang dapat memfasilitasi suatu bisnis untuk bekerja sama. Salah satu cara agar perguruan tinggi dapat memiliki akses tersebut adalah dengan memiliki inkubator bisnis. Terdapat 3.115 perguruan tinggi yang berada di Indonesia tetapi hanya ada 44 inkubator bisnis yang disediakan oleh perguruan tinggi yang berada di Indonesia (Inkubator - Kemenristekdikti, 2019).

IV.3 Analisis GAP

Analisis *gap* merupakan salah satu analisis yang melihat dan mempelajari tentang kesenjangan antara harapan (kepentingan) akan suatu kinerja kewirausahaan dengan kenyataan (kinerja) yang dirasakan. Dalam melakukan analisis ini menggunakan Microsoft Excel sebagai alat bantu untuk melakukan perhitungan *gap* yang dimaksud yaitu performance (P) dikurang kepentingan/importance (I) untuk rata-rata setiap atribut pertanyaan dan rata-rata seluruh faktor yang dituliskan dalam tabel berikut ini:

Tabel 4. 4 Perhitungan Rata-Rata Nilai Gap (P-1) Setiap Atribut

No	Faktor Kinerja	Pernyataan	<i>Mean Importance</i>	<i>Mean Performance</i>	<i>Gap (P-1)</i>
1	Pemasaran	Saya telah melakukan pemasaran secara efektif	4,71	4,37	-0,33
2		Saya mendapatkan informasi pemasaran dengan mudah	4,14	4,07	-0,06
3		Saya mempunyai jangkauan pemasaran yang sangat luas	4,30	4,22	-0,08
4	Teknik Produksi	Saya dapat mengontrol	4,24	4,15	-0,08

		kualitas produk			
5		Saya dapat meningkatkan produktivitas produksi	3,88	3,98	0,09
6		Saya bisa mendapatkan bahan baku berkualitas untuk produksi	3,83	3,94	0,10
7	Manajemen	Saya telah mengikuti pelatihan manajemen	4,06	3,88	-0,18
8		Saya telah menggunakan profesional untuk mengelola bisnis saya	4,01	3,99	-0,02
9		Saya selalu tepat waktu dalam menjalankan bisnis	4,16	4,10	-0,05
10	Pendidikan	Saya telah memahami	3,97	4,11	0,14

		tentang struktur perpajakan			
11		Saya telah memahami tentang jiwa kewirausahaan	4,14	4,03	-0,10
12		Saya telah memiliki mentor bisnis dalam berwirausaha	4,13	3,96	-0,17
13	Modal	Saya telah memiliki modal untuk ekspansi bisnis	4,11	3,81	-0,29
14		Saya telah mendapatkan pendanaan untuk bisnis	4,11	4,03	-0,07
15		Saya telah melakukan efisiensi biaya	4,17	4,16	-0,009
16	Operasional	Saya telah memiliki tenaga kerja yang terampil	4,01	4	-0,01

17		Saya telah menggunakan email dalam kegiatan operasional bisnis	4,05	3,95	-0,10
18		Saya memiliki pengendalian bahan baku yang memadai	4,09	4,14	0,04
19	Digital	Saya telah menggunakan platform digital	4,04	4,03	-0,009
20		Saya telah menggunakan e-learning untuk pelatihan karyawan	4,04	4,07	0,02
21		Saya telah menggunakan e-banking sebagai metode transaksi bisnis	4,13	4,20	0,06
22	Inovasi	Saya telah mendapat	4,02	3,98	-0,04

		bantuan keuangan pemerintah untuk berinovasi			
23		Saya telah memiliki tenaga kerja yang kompeten untuk berinovasi	4,05	4,09	0,03
24		Saya telah memiliki suplier sebagai rekan bisnis untuk berinovasi	4,15	3,95	-0,20
25	Legalitas	Saya telah memiliki izin dalam berwirausaha	4,27	4,19	-0,08
26		Saya telah memenuhi persyaratan izin usaha dalam berbisnis	4,19	4,22	0,02

(Sumber: Olahan Data Pribadi, 2022)

Berdasarkan data diatas dapat dilihat bahwa dengan menggunakan analisis *gap*, terdapat 18 atribut yang menghasilkan nilai negatif dan 8 atribut bernilai positif, dari total keseluruhan 26 atribut. Maka dari itu setelah dilihat dari data yang ada diatas bahwa sebagian dari atribut memerlukan perbaikan dan peningkatan khususnya atribut yang memiliki nilai *gap* negatif yang cukup besar seperti atribut nomor 1 yaitu faktor pemasaran, sebagaimana melakukan pemasaran secara efektif. Berikutnya nomor 7 faktor manajemen, hal ini mengenai mengikuti pelatihan manajemen. Selanjutnya nomor 11 faktor pendidikan yaitu terdapat 2 atribut memahami jiwa kewirausahaan dan memiliki mentor bisnis dalam berwirausaha. Lalu nomor 13,17, dan 24 faktor modal, operasional, dan inovasi masing-masing terdapat 1 atribut yaitu memiliki modal untuk ekspansi bisnis, menggunakan email dalam kegiatan operasional bisnis dan memiliki supplier sebagai rekan bisnis untuk berinovasi.

Beberapa atribut ini memberitahu bahwa adanya perbedaan yang cukup besar antara harapan wirausaha mapan di Indonesia dengan kenyataan yang dirasakan para wirausahawan, sehingga atribut-atribut ini membutuhkan perhatian yang khusus untuk dilakukan perbaikan dan perkembangan.

Tabel 4. 5 Perhitungan Rata-Rata Nilai Gap (P-I) Setiap Faktor

Faktor	<i>Mean Importance</i>	<i>Mean Performance</i>	<i>Gap (P-I)</i>
Pemasaran	4,38	4,22	-0,16
Teknik Produksi	3,98	4,02	0,03
Manajemen	4,08	3,99	-0,08
Pendidikan	4,08	4,03	-0,04
Modal	4,13	4	-0,12
Operasional	4,05	4,03	-0,02
Digital	4,07	4,10	0,02
Inovasi	4,08	4	-0,07
Legalitas	4,23	4,20	-0,02
Rata-Rata	4,12	4,06	-0,05

(Sumber: Data Primer yang Diolah, 2022)

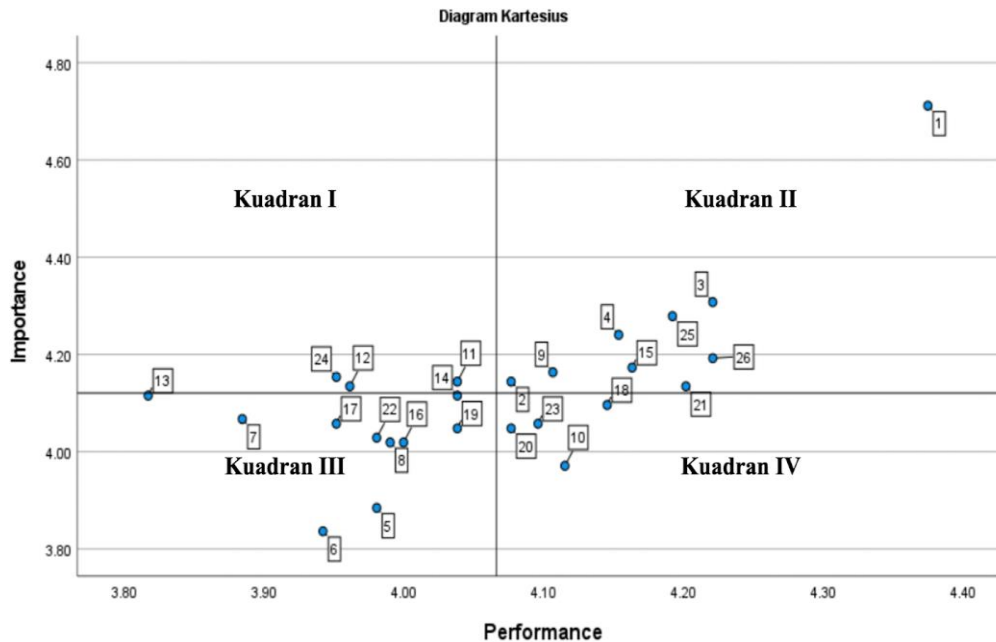
Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa, dari ke-9 faktor wirausaha mapan terdapat 8 faktor yang menghasilkan nilai negatif yaitu, faktor pemasaran, manajemen, pendidikan, modal, operasional, inovasi, dan legalitas. Hal ini dapat diartikan bahwa kedelapan faktor ini membutuhkan perhatian yang lebih banyak untuk mendapatkan perbaikan. Sedangkan, untuk kedua faktor tersebut dapat dikatakan telah berjalan dengan baik dan memenuhi harapan wirausahawan di negara Indonesia karena menghasilkan nilai *gap* yang positif.

IV.4 Importance Performance Analysis

IV.4.1 Analisis Importance Performance Matrix

Importance Performance Analysis digunakan untuk membantu memetakan atribut yang mana dianggap penting oleh wirausaha (*importance*) dan apa yang membuat wirausaha rasakan mengenai kinerja (*performance*) dari setiap atribut yang telah diperoleh. Data nilai yang telah didapatkan dari pengisian responden digunakan dalam analisis IPA yang merupakan hasil rata-rata dari setiap atribut pada tingkat kepentingan (*importance*) dan kinerja (*performance*). Setelah itu, data kemudian dipetakan dalam diagram kartesius yang digunakan untuk melihat apakah masuk Kuadran I, Kuadran II, Kuadran III, atau Kuadran IV, dengan begitu dapat terlihat dengan jelas yang mana saja yang akan menjadi prioritas utama untuk dilakukan perbaikan sehingga dapat mengalami peningkatan.

Data dianalisis menggunakan *software* SPSS Statistics 28 dengan metode analisis *graphs scatter/dot*, berikut adalah data yang dituangkan ke dalam diagram kartesius seperti dibawah ini:



Gambar 4. 12 Diagram Kartesius Tingkat Kepentingan dan Tingkat Kinerja Wirausaha Mapan

Dari diagram diatas dapat terlihat bahwa terdapat 3 atribut pada kuadran I, 9 atribut pada kuadran II, 10 atribut pada kuadran III, dan 4 atribut pada kuadran IV dengan pembagian dan penjelasan seperti pada tabel di bawah:

Tabel 4. 6 Atribut berdasarkan Diagram Kartesius

Kuadran	No	Atribut
Kuadran I	24	Saya telah memiliki supplier sebagai rekan bisnis untuk berinovasi
	11	Saya telah memahami tentang jiwa kewirausahaan
	12	Saya telah memiliki mentor bisnis dalam berwirausaha
Kuadran II	1	Saya telah melakukan pemasaran secara efektif
	3	Saya mempunyai jangkauan pemasaran yang sangat luas
	25	Saya telah memiliki izin dalam berwirausaha
	26	Saya telah memenuhi persyaratan izin usaha dalam berbisnis

	4	Saya dapat mengontrol kualitas produk
	15	Saya telah melakukan efisiensi biaya
	21	Saya telah menggunakan e-banking sebagai metode transaksi bisnis
	9	Saya selalu tepat waktu dalam menjalankan bisnis
	2	Saya mendapatkan informasi pemasaran dengan mudah
Kuadran III	14	Saya telah mendapatkan pendanaan untuk bisnis
	19	Saya telah menggunakan platform digital
	16	Saya telah memiliki tenaga kerja yang terampil
	8	Saya telah menggunakan professional untuk mengelola bisnis saya
	22	Saya telah mendapat bantuan keuangan pemerintah untuk berinovasi
	17	Saya telah menggunakan email dalam kegiatan operasional bisnis
	5	Saya dapat meningkatkan produktivitas produksi
	7	Saya telah mengikuti pelatihan manajemen
	6	Saya bisa mendapatkan bahan baku berkualitas untuk produksi
	13	Saya telah memiliki modal untuk ekspansi bisnis
Kuadran IV	20	Saya telah menggunakan e-learning untuk pelatihan karyawan
	23	Saya telah memiliki tenaga kerja yang kompeten untuk berinovasi
	10	Saya telah memahami tentang struktur perpajakan
	18	Saya memiliki pengendalian bahan baku yang memadai

(Sumber: Olahan Data Pribadi, 2021)

IV.4.2 Analisis Diagram Kartesius, Kepentingan dan Kinerja

Setelah mendapatkan hasil yang diperoleh melalui diagram kartesius, atribut yang memiliki 3 nilai tertinggi untuk tingkat kepentingan adalah atribut nomor 1 yaitu

Saya telah melakukan pemasaran secara efektif, atribut nomor 3 yaitu Saya mempunyai jangkauan pemasaran yang sangat luas, dan atribut nomor 25 yaitu Saya telah memiliki izin dalam berwirausaha. Dengan data ini maka dapat disimpulkan bahwa untuk dapat meningkatkan kewirausahaan Indonesia yang sesuai dengan harapan pemerintah, maka harus difokuskan untuk mengutamakan ke-3 atribut ini.

Atribut dengan 3 nilai tertinggi untuk tingkat kinerja adalah atribut nomor 1 yaitu Saya telah melakukan pemasaran secara efektif, atribut nomor 3 yaitu Saya mempunyai jangkauan pemasaran yang sangat luas, dan atribut nomor 26 yaitu Saya telah memenuhi persyaratan izin usaha dalam berbisnis. Berdasarkan atribut yang dilihat diatas dapat disimpulkan bahwa sudah dipenuhi dan memenuhi harapan wirausahawan, terlebih dari itu di antaranya yaitu atribut nomor 1 dan 3 yang merupakan atribut dengan nilai kepentingan yang tinggi sehingga dapat disimpulkan bahwa wirausaha mapan sudah dapat memenuhi atribut yang dianggap penting dan diharapkan oleh wirausahawan di Indonesia.

Pada Kuadran 1 diagram kartesius menunjukkan atribut/ pernyataan yang dianggap bahwa permasalahan pada kuadran ini paling penting dan paling diharapkan karena pada kenyataannya permasalahan tersebut dirasakan, dengan demikian dibutuhkan perbaikan secepatnya dan menjadi prioritas utama untuk dapat memenuhi harapan wirausaha. Atribut yang terdapat pada kuadran I ini adalah memiliki supplier sebagai rekan bisnis untuk berinovasi, memahami tentang jiwa kewirausahaan dan memiliki mentor bisnis dalam berwirausaha. Ketiga atribut ini berasal dari 2 faktor yang berbeda yaitu faktor

Dalam berwirausaha masih banyak tantangan yang sering terjadi. Merekrut dan memilih rekan kerja untuk menjalankan suatu bisnis adalah hal yang tidak mudah, seperti halnya beberapa wirausahawan mempunyai permasalahan yaitu belum memiliki supplier sebagai rekan bisnis untuk berinovasi. Persaingan dalam bisnis semakin hari semakin bertambah banyak dengan begitu wirausahawan perlu mengembangkan usaha mereka dengan cara berinovasi, mengeluarkan ide yang baru dan membuat model bisnis yang sesuai. Maka dari itu dibutuhkan supplier sebagai rekan bisnis yang dapat merealisasikan ide dan menjadi supplier terhadap suatu usaha

sehingga, usaha tersebut dapat melakukan inovasi. Supplier dapat mendukung suatu bisnis melalui kolaborasi dalam proyek inovasi (Patrucco et al., 2022) Seperti yang diketahui, dari hasil pertanyaan yang di dapatkan di lapangan responden laki-laki maupun responden perempuan hampir sama banyak. Dengan begitu mencari supplier dan melakukan inovasi bersama sudah lebih mudah di dapatkan, dikarenakan perempuan dan laki-laki sudah sama-sama bekerja. Hal ini dapat memberikan dampak positif bagi pengusaha yang ingin menjalin kerjasama dalam suatu perusahaan. Sehingga solusi yang paling mudah dilakukan adalah dengan bergabung ke dalam komunitas bisnis. Dengan bergabung di komunitas usaha, anggota dapat saling membantu satu sama lain karena di komunitas terdapat akses pasar yang memungkinkan anggota untuk berkolaborasi.

Jiwa kewirausahaan tidak hanya membicarakan tentang bagaimana seseorang melakukan kegiatan wirausaha tetapi juga tentang bagaimana seseorang memiliki karakter seorang wirausaha. Mengenal tentang jiwa wirausaha yang merupakan hal penting dalam menjalankan suatu usaha untuk pencapaian hasil yang maksimal. Berdasarkan hasil survei dapat dilihat bahwa pendidikan terakhir wirausahawan rata-rata sarjana, sehingga perlu ditingkatkan semasa mereka masih menjadi seorang mahasiswa dapat diberikan pendidikan kewirausahaan, selain mengerti tentang pendidikan kewirausahaan perlu juga diberikan praktek yang langsung turun ke lapangan sehingga, dapat melatih jiwa dan mental berwirausaha mahasiswa.

Attitudes and perceptions		
	% Adults	Rank/43
Know someone who has started a new business	79.2	3
Good opportunities to start a business in my area	80.6	4
It is easy to start a business	73.4	7
Personally have the skills and knowledge	79.0	6
Fear of failure (opportunity)	23.5	40
Entrepreneurial intentions	26.0	17

Gambar 4. 13 Global Entrepreneurship Monitor 2020

Menurut Data GEM 2020 ketakutan akan gagal merupakan kelemahan wirausaha Indonesia, sehingga butuh jiwa wirausaha agar wirausaha Indonesia lebih berani dalam mengambil kesempatan untuk berbisnis. Dalam berbisnis penting untuk tidak takut gagal karena apabila takut akan kegagalan manusia tidak akan mencoba, sehingga tidak memiliki peluang untuk mencapai kesuksesan. Menurut (Febi, 2020) perguruan tinggi di Indonesia mulai sadar akan pentingnya mata kuliah kewirausahaan, karena dengan begitu mahasiswa sudah terlatih dan memiliki jiwa kewirausahaan yang tinggi setelah mengikuti pelajaran tersebut. Dengan memahami jiwa kewirausahaan, wirausahawan mempunyai cara pandang dan cara berpikir yang luas tentang cara berbisnis yang benar. Dengan memiliki jiwa dan cara berpikir kewirausahaan maka *performance* seseorang dalam suatu perusahaan organisasi/bisnis akan lebih baik karena memiliki *skill leadership*, pengambilan keputusan, cara bertindak, dan kesadaran seorang wirausaha (Gillin & Hazelton, 2020).

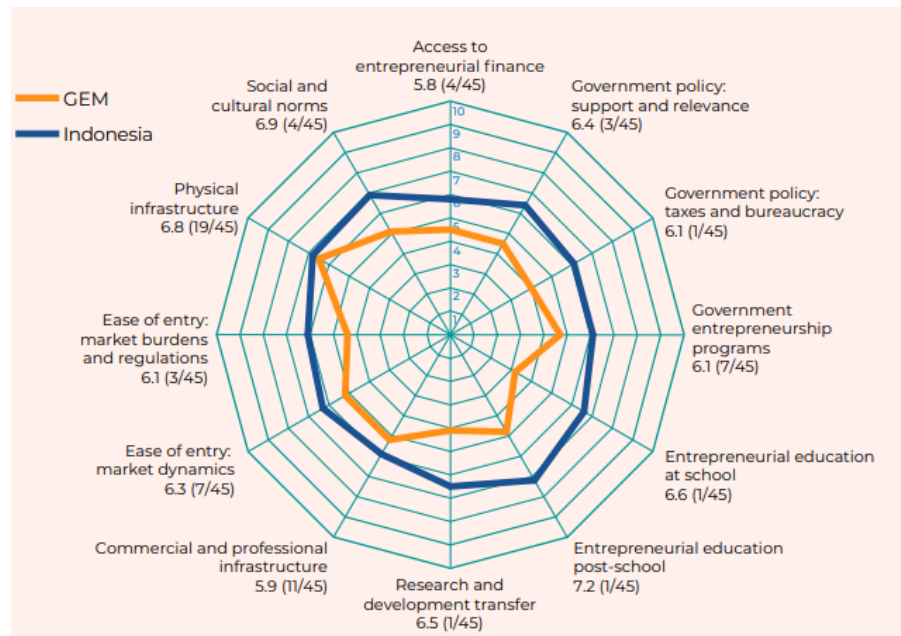
Dalam berwirausaha dibutuhkan mentor untuk membantu perkembangan usaha, setiap orang membutuhkan mentor dalam hidup mereka termasuk dalam berbisnis. Dengan adanya mentor kesulitan yang sedang dihadapi dapat diselesaikan dengan lebih mudah karena mentor dalam berbisnis merupakan orang yang lebih berpengalaman dan mempunyai relasi yang luas. Setelah dilakukan riset dapat dilihat bahwa mentor bisnis merupakan hal yang penting untuk digunakan dalam berbisnis di akhir-akhir ini karena banyaknya penipuan bisnis, sehingga dengan adanya mentor bisnis dapat membantu cara pandang dan mengelola suatu usaha dengan lebih teratur sehingga, dapat lebih berkembang (Sharafizad, 2019). Menurut Edhar (2018) dengan mempunyai mentor bisnis dalam berwirausaha, suatu usaha dapat lebih cepat mencapai kesuksesan yang lebih besar, selain itu untuk memperluas jaringan, dan mendapat dukungan tambahan.

Pada kuadran berikutnya yaitu kuadran II, diagram kartesius menunjukkan atribut-atribut yang dianggap penting oleh wirausahawan tetapi permasalahan tersebut tidak terlalu dirasakan karena sudah sesuai dengan kenyataan tetapi mempunyai performa yang lebih tinggi, sehingga harus dipertahankan. Atribut pada kuadran II

berisikan 9 atribut yang terbagi dalam 6 faktor berbeda, pembagian tersebut antara lain terdiri dari 3 atribut faktor pemasaran, 2 atribut faktor legalitas, 1 atribut faktor modal, 1 atribut faktor teknik produksi, 1 atribut faktor teknik digital, 1 atribut faktor manajemen.

Dari faktor pemasaran terdapat 3 atribut yaitu melakukan pemasaran secara efektif, mempunyai jangkauan pemasaran yang sangat luas, dan mendapatkan informasi pemasaran dengan mudah. Hal ini menunjukkan bahwa dari segi pemasaran wirausaha mapan sudah mencapai target yang ingin dicapai dan tetap harus dipertahankan untuk kedepannya. Selain itu, dari segi kinerja sudah sesuai dengan harapan yaitu pemasaran sangat penting dilakukan dalam berwirausaha. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa wirausaha mapan dalam melakukan cara pemasaran telah dapat berjalan sesuai harapan wirausahawan. Hal ini dapat dipertahankan dan juga ditingkatkan dengan cara evaluasi dan menggunakan cara pemasaran yang baru agar tidak kalah bersaing dengan bisnis yang lain. Dengan begitu pemasaran bisnis dapat lebih kreatif dan inovatif sehingga, pendapatan juga akan meningkat.

Atribut pada kuadran II yang berasal dari faktor legalitas adalah melakukan izin dalam berwirausaha dan memenuhi persyaratan izin usaha dalam berbisnis. Sekarang ini membuka usaha sudah lebih mudah, karena adanya dukungan pemerintah, seperti yang dapat dilihat pada gambar 4. 14, dimana kemudahan dalam memasuki pasar di Indonesia dapat dikatakan cukup mudah karena Indonesia menempati peringkat ke-7 dari 43 negara (Bosma et al., 2020) . Pemerintah memiliki beberapa kebijakan untuk mendukung kewirausahaan di Indonesia yaitu penggunaan teknologi dalam meningkatkan kewirausahaan, menciptakan peluang usaha untuk menumbuhkan populasi wirausaha, program untuk berkolaborasi dalam berinovasi dan kreativitas untuk menciptakan produk yang bernilai, menyediakan layanan sistem informasi, dan menyederhanakan perizinan usaha (Pengembangan UKM dan Koperasi, n.d.).



Gambar 4. 14 Expert Ratings Of The Entrepreneurial Framework Conditions

Mayoritas responden pada penelitian ini adalah anak muda yang berumur 18-34 tahun dimana mereka telah mengenal teknologi internet yang memiliki informasi tentang hukum dan legalitas untuk menjalankan suatu bisnis. Izin usaha memiliki peran penting dalam pengembangan usaha di suatu wilayah (Dpmpstsp, 2019). Hal ini telah sejalan dengan penelitian ini karena mayoritas wirausaha mapan sebelum membuka usaha mengurus persyaratan izin usaha terlebih dahulu. Dengan begitu hal ini harus dipertahankan.

Pada kuadran II faktor Modal, terdapat 1 atribut yaitu melakukan efisiensi biaya. Faktor Teknik produksi, terdapat 1 atribut yaitu mengontrol kualitas produk. Faktor Digital, terdapat 1 atribut yaitu menggunakan e-banking sebagai metode transaksi bisnis. Faktor Manajemen, terdapat 1 atribut yaitu selalu tepat waktu dalam menjalankan bisnis. Atribut tersebut berasal dari dari 4 faktor berbeda yang berada di kuadran II, artinya secara keseluruhan hal tersebut telah sesuai dengan kenyataan dan harapan wirausaha mapan.

Pada kuadran III merupakan atribut yang memiliki tingkat kepentingan rendah dan performanya kurang baik namun pada kenyataan masalah tersebut dirasakan

sehingga, prioritasnya rendah. Total atribut pada kuadran III sebanyak 10 atribut yang terbagi dari 2 atribut faktor modal yaitu mendapatkan pendanaan untuk bisnis dan memiliki modal untuk ekspansi bisnis, 2 atribut operasional yaitu meningkatkan produktivitas produksi, menggunakan email dalam kegiatan operasional bisnis, dan memiliki tenaga kerja yang terampil, 2 atribut manajemen yaitu menggunakan professional untuk mengelola bisnis saya dan mengikuti pelatihan manajemen, 2 atribut faktor teknik produksi yaitu meningkatkan produktivitas produksi dan mendapatkan bahan baku berkualitas untuk produksi, 1 atribut faktor inovasi yaitu mendapat bantuan keuangan pemerintah untuk berinovasi, 1 atribut faktor digital yaitu menggunakan platform digital.

Pada kuadran ini terdiri dari ke-6 faktor dengan bobot masing-masing 1 atribut dan kecuali beberapa faktor seperti modal, operasional, manajemen, dan teknik produksi terdapat 2 atribut. Dari hasil analisis data menunjukkan bahwa wirausaha mapan menganggap bahwa tenaga kerja yang terampil dan penggunaan email dalam kegiatan operasional bisnis tidak menjadi hal yang penting karena sudah menjadi hal yang sudah biasa digunakan dalam berbisnis namun, agar meningkatkan suatu usaha diperlukan ketiga faktor operasional tersebut. Karena apabila suatu bisnis tidak memiliki tenaga kerja yang terampil dan pemakaian email tidak digunakan dapat menurunkan kinerja suatu bisnis. Solusinya harus bisa melatih tenaga kerja menggunakan beberapa teknologi.

Atribut pada kuadran III ini yang berasal dari faktor modal terdapat 2 atribut yaitu mendapatkan pendanaan untuk bisnis dan memiliki modal untuk ekspansi bisnis. Dapat dilihat bahwa wirausaha mapan membutuhkan pendanaan dan modal yang lebih tetapi tidak menjadi prioritas utama, karena dengan modal yang secukupnya bisnis pun dapat berjalan dan berkembang seiring berjalannya waktu.

Selanjutnya pada faktor teknik produksi terdapat 2 atribut, antara lain dapat meningkatkan produktivitas produksi dan bisa mendapatkan bahan baku berkualitas untuk produksi. Dari data diatas dapat dilihat bahwa wirausaha mapan membutuhkan peningkatan produktivitas produksi dan mendapatkan bahan baku yang berkualitas tetapi mempunyai prioritas yang rendah. karena dengan adanya peningkatan produksi

dibutuhkan juga bahan baku yang berkualitas, sedangkan bahan baku berkualitas sulit didapatkan dan harga tergolong lebih mahal.

Pada kuadran terakhir yaitu kuadran IV merupakan atribut yang dianggap tidak terlalu penting namun performanya sudah sangat baik. Pada kuadran ini terdapat 4 atribut yang terdiri atas 4 faktor. 1 atribut faktor digital yaitu menggunakan *e-learning* untuk pelatihan karyawan, 1 atribut faktor inovasi yaitu memiliki tenaga kerja yang kompeten untuk berinovasi, 1 atribut faktor pendidikan yaitu memahami tentang struktur perpajakan, 1 atribut faktor operasional yaitu memiliki pengendalian bahan baku yang memadai. Atribut-atribut ini akan terus dipertahankan sehingga tetap memberikan kepuasan terhadap wirausaha mapan.

Secara keseluruhan dapat disimpulkan melalui *Importance Performance Analysis (IPA)* ditemukan bahwa terdapat 13 atribut yang memiliki tingkat kinerja yang baik dan sesuai harapan wirausahawan dan bahkan melebihi harapan. Sedangkan, untuk atribut yang membutuhkan peningkatan segera terdapat 3 atribut yang berada pada kuadran I, sehingga dengan begitu membutuhkan prioritas utama para atribut/ Pernyataan tersebut untuk dapat meningkatkan perkembangan wirausaha mapan di Indonesia.

IV.4.3 Usulan Program Pengembangan Kewirausahaan di Fase Mapan

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan menggunakan *Importance Performance Analysis (IPA)*, ditemukan beberapa atribut/ pernyataan yang kinerjanya belum sesuai dengan harapan wirausaha mapan. Dengan begitu maka atribut-atribut tersebut membutuhkan perbaikan agar dapat terjadi peningkatan dan perkembangan wirausaha mapan di Indonesia. Dengan begitu dibentuklah usulan rancangan yang akan membantu peningkatan dan perkembangan wirausaha mapan seperti yang terlihat sebagai berikut ini:

1. Perkembangan kewirausahaan di perguruan tinggi

Dengan tujuan melahirkan generasi muda yang siap untuk berwirausaha diperlukan adanya ekosistem yang membentuk anak muda untuk menjadi

seorang wirausaha. Perguruan tinggi berbasis kewirausahaan menjadi salah satu cara untuk mewujudkan hal tersebut. Ada 3 faktor utama yang dapat membentuk perguruan tinggi berbasis kewirausahaan yaitu faktor konteks yang menggambarkan kondisi dimana intervensi pendidikan berlangsung dan membantu menjelaskan indikator lain dengan mempertimbangkan penjelasan dan variabel kontrol yang terkait dengan politik, hukum, administrasi dan lainnya, faktor sumber daya yang merupakan faktor input berupa sumber daya material dan sumber daya manusia yang tersedia. dan faktor proses yang menginformasikan proses dimana letak organisasi dapat melakukan intervensi baik yang berkaitan dengan project, mengorganisasi struktur untuk diimplementasikan ataupun proses yang terlibat.

Pendidikan kewirausahaan di perguruan tinggi dapat membimbing pola pikir kewirausahaan, sikap dan keterampilan yang memungkinkan seseorang untuk mengidentifikasi suatu peluang (R. Bakar and J. lee, 2015). Pendidikan dan pelatihan kewirausahaan sangat penting agar ekonomi berbasis pengetahuan dapat tercipta karena memiliki peran yang sangat penting untuk membangun inovasi dan pengambilan risiko sumber daya manusia melalui pengetahuan dan keterampilan dari guru/pelatih kepada mahasiswa/peserta pelatihan. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa orang yang telah memperoleh pendidikan dan pelatihan kewirausahaan dapat memanfaatkan pengetahuan dan keterampilan untuk membuat ide bisnis yang inovatif. Terlebih lagi, diketahui pendidikan kewirausahaan dapat menumbuhkan minat generasi muda dan menginspirasi mereka untuk membangun bisnis yang nyata (Ahmad, 2013). Kolaborasi program kewirausahaan antara Kemenkop UKM dengan perguruan tinggi akan lebih maksimal hasilnya jika perguruan tinggi sudah memiliki reputasi sebagai universitas yang berbasis kewirausahaan.

2. Pembentukan ekosistem wirausaha dengan komunitas

Komunitas merupakan sekelompok orang yang mempunyai tujuan tertentu yang sama, yang berarti apabila membicarakan tentang komunitas wirausaha maka hal tersebut dapat membentuk ekosistem yang sangat

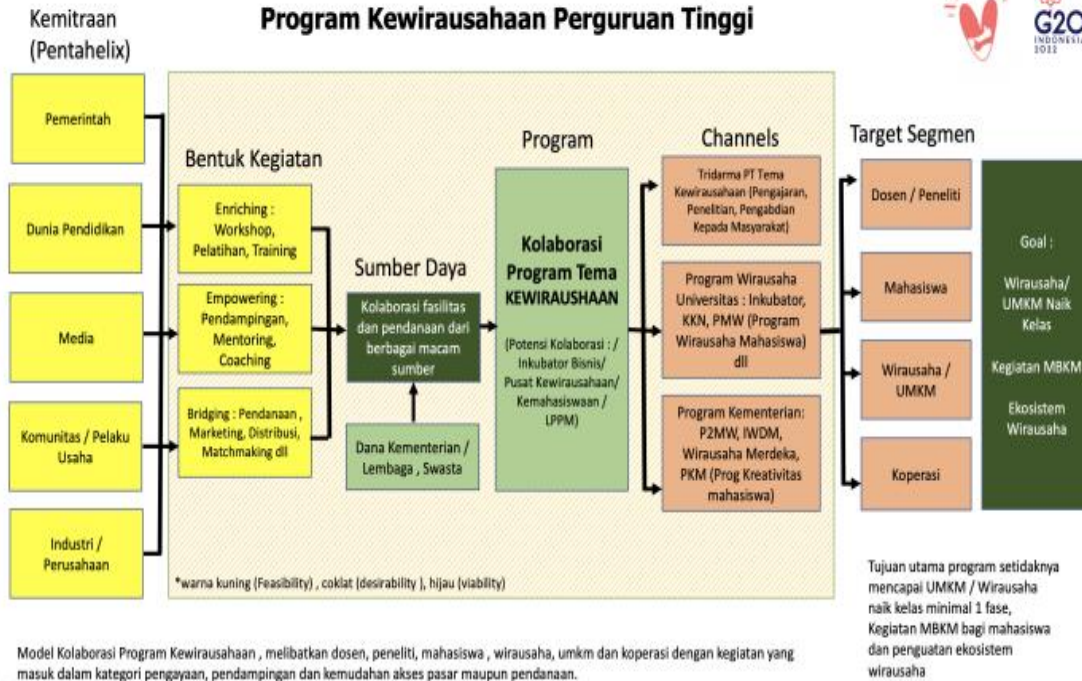
mendukung wirausaha untuk bertumbuh. Dengan berkomunitas maka segalanya akan lebih ringan karena hal yang tidak dapat dilakukan dengan sendiri dapat diselesaikan bersama-sama. Faktor penting dalam komunitas yang membuat anggotanya berkomitmen dalam komunitas tersebut adalah hubungan emosional, kepercayaan, dan identitas sosial (Dewobroto, 2020).

Dengan komitmen komunitas yang kuat maka semakin tinggi pula terciptanya ekosistem yang dapat membuat wirausaha bertumbuh. Adanya komunitas membuat sumber daya yang terbatas seperti kebutuhan pendamping mentor dan bahkan investor tidak akan habis karena komunitas bertumbuh dan saling bergotong royong membantu dengan nilai yang dianut. Ada banyak jenis komunitas yang memiliki ekosistem wirausaha yang baik di Indonesia, seperti contohnya: Tangan di Atas, Himpunan Pengusaha Muda, Global Entrepreneurship Program Indonesia dan yang merupakan komunitas wirausaha yang besar di Indonesia, ada pula komunitas-komunitas *startup* seperti *startup* Lokal, Komunitas *Startup* Founder, dan juga Start-up khusus wanita seperti Stellar Women, dan Women In tech.

3. Kolaborasi program kewirausahaan antara perguruan tinggi dan pemerintah

Dengan melihat potensi perguruan tinggi dan komunitas, berikut adalah model kolaborasi Kemenkop UKM dengan program kewirausahaan perguruan tinggi:

Model Kolaborasi KEMENKOPUKM dengan Program Kewirausahaan Perguruan Tinggi



Gambar 4. 15 Model kolaborasi Kemenkop UKM dengan Program Kewirausahaan Perguruan Tinggi

Model kolaborasi Kemenkop UKM dengan program kewirausahaan perguruan tinggi memiliki beberapa bagian yang saling berkaitan yaitu kemitraan, bentuk kegiatan, sumber daya, program, channels, target market, dan tujuan yang ingin dicapai. Mendukung program yang berkelanjutan, pihak dari Perguruan Tinggi perlu membangun ekosistem wirausaha dengan melibatkan pemangku kepentingan seperti Pemerintah, Media, Komunitas/pelaku usaha, Industri dan Perusahaan. Dengan demikian diharapkan Perguruan Tinggi tidak hanya memberikan pelajaran dan pelatihan kepada mahasiswa, namun diperlukan ekosistem wirausaha yang ramah bagi mahasiswa. Mahasiswa dapat berada di dalam lingkungan yang dapat disebut dengan “ramah wirausaha”, dengan memperoleh berbagai akses yang terbangun untuk pengembangan usahanya. Dikatakan bahwa terdapat setidaknya 3 tujuan utama dalam kolaborasi Kementerian Koperasi UKM dengan perguruan tinggi yaitu wirausaha semakin maju, kegiatan MBKM mahasiswa terlaksana dengan baik, dan ekosistem wirausaha yang terbangun. Ketiga tujuan ini perlu melibatkan *stakeholder* minimal

dosen/peneliti, mahasiswa, UMKM, dan koperasi. Kolaborasi program ini dilakukan dengan 3 saluran utama yaitu:

- Kegiatan tridharma Perguruan Tinggi (pengajaran, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat)
- Melalui program wirausaha Universitas seperti KKN,
- Melalui program kementerian seperti Wirausaha Merdeka

Salah satu contoh yang berkolaborasi antara perguruan tinggi dan Pemerintah adalah kampus merdeka (MBKM) yaitu program yang direncanakan oleh Menteri pendidikan dan kebudayaan dengan tujuan mendorong mahasiswa untuk mengerti dan mempraktekkan berbagai ilmu kewirausahaan yang telah didapat untuk bekal memasuki dunia pekerjaan.

Program terbaru pada tahun 2022 yang diluncurkan sebagai pengembangan program sebelumnya, dapat difokuskan pada peningkatan kapasitas dan kompetensi mahasiswa. Program pengembangan tersebut bertema kewirausahaan tahun 2022 yang meliputi PKK Ormawa yang dapat meningkatkan kualitas mengasah kemampuan *softskill* mahasiswa dalam berorganisasi dengan mempraktikkan pemberdayaan dan pengabdian masyarakat, kemudian P2MW yang merupakan program yang diharapkan dapat memperkuat ekosistem digital di lingkungan universitas serta mendorong mahasiswa untuk menjalankan dan mengembangkan wirausaha digital.