

**ANALISIS FAKTOR – FAKTOR YANG MENDORONG  
WIRAUSAHAWAN MELALUI USAHA KECIL  
(Studi Kasus Pada Gerai Penjualan Pulsa Handphone Di Sepanjang  
Jalan Letda Sujono Medan)**

**SKRIPSI**

**OLEH**

**AL IKHLAS**

**NIM : 088320145**



**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
2011**

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 7/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

**Judul Skripsi** : **ANALISIS FAKTOR – FAKTOR YANG MENDORONG WIRSAUSAHAWAN MELALUI USAHA KECIL (Studi Kasus Pada Gerai Penjualan Pulsa Handphone DiSepanjang Jalan Letda Sujono Medan)**

**Nama Mahasiswa** : **AL IKHLAS**

**NIM** : **088320145**

**Jurusan** : **Manajemen**

**Menyetujui :**

**Komisi Pembimbing Skripsi**

**Pembimbing I**



**Drs. H. Miftahuddin, MBA**

**Pembimbing II**



**H. Syahriandy, SE, Msi**

**Mengetahui**

**Ketua Jurusan**



**Ihsan Effendi SE, Msi**

**Dekan**



**Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE, MEC**

**Tanggal Lulus : 21 Desember 2011**

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 7/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

## KATA PENGANTAR

**Assalamu'alaikum Wr.Wb**

Puji Syukur kepada Allah yang telah memberikan petunjuk, rahmat dan hidayah-NYA yang tidak terbatas, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini berjudul :

ANALISIS FAKTOR – FAKTOR YANG MENDORONG WIRAUSAHAWAN  
MELALUI USAHA KECIL

(Studi Kasus Pada Gerai Penjualan Pulsa Handphone DiSepanjang Jalan Letda Sujono Medan) yang diajukan untuk melengkapi tugas dan syarat menyelesaikan pendidikan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area sesuai dengan yang diharapkan. Tidak lupa pula peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Yang tercinta dan yang tersayang kepada kedua orang tua yang menjadi motivasi dalam mengerjakan skripsi ini, ayahanda Gusri Yamin dan ibunda tercinta Erneti Muluk serta adinda Zul Herri dan Tri Gustiana yang selalu mendoakan dan mendukung segala kegiatan peneliti serta tak pernah bosan memberikan nasihat kepada peneliti agar tetap tegar dalam menghadapi segala permasalahan.
2. Bapak Prof. DR. H. Ali Ya'kub Matondang SE,MA selaku Rektor Universitas Medan Area.
3. Bapak Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE,MEC selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
4. Bapak Ihsan Effendi SE,Msi selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

5. Bapak Drs. H. Miftahuddin, MBA selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan pengarahan, saran yang sangat berarti dan membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Bapak H. Syahriandy, SE, Msi selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan pengarahan, saran yang sangat berarti dan membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Ibu Isnaniah, LKS, MMA selaku Dosen Sekretaris yang telah meluangkan waktu untuk menjadi Dosen Sekretaris pada sidang meja hijau peneliti.
8. Seluruh Bapak Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area Staf Tata Usaha, Pengelola Perpustakaan dan Pegawai yang telah memberikan banyak kemudahan kepada peneliti hingga penyelesaian skripsi ini.
9. Dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan namanya satu persatu yang telah banyak mendukung dan memberi semangat terselesainya skripsi peneliti.

Akhir kata, semoga Allah SWT membalas budi baik yang bapak-bapak, ibu-ibu, saudara-saudara dan rekan-rekan berikan.

**Wassalam,**

**Medan, Desember 2011**

**Al Ikhlas**



**DAFTAR ISI**

**Halaman**

**KATA PENGANTAR**..... i  
**DAFTAR ISI** ..... ii  
**DAFTAR TABEL** ..... iii  
**DAFTAR LAMPIRAN** ..... iv  
**DAFTAR GAMBAR**..... v

**BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Penelitian ..... 1  
 B. Perumusan masalah ..... 2  
 C. Tujuan Penelitian..... 2  
 D. Manfaat Penelitian ..... 3

**BAB II URAIAN TEORITIS**

A. Pengertian Gerai dan Pengecer ..... 4  
 B. Pengertian Wirausahawan dan Usaha Kecil ..... 4  
 C. Manfaat Buka Usaha Sendiri ..... 7  
     1. Potensi Penghasilan Tak Terbatas ..... 8  
     2. Memaksimalkan Kemampuan ..... 8  
     3. Bebas Mengatur Ritme Kerja..... 9  
     4. Sikap Mental Yang Mandiri..... 9  
     5. Kepuasan Atas Keberhasilan ..... 10  
 D. Faktor-faktor Membuka Usaha Kecil ..... 10  
 E. Tahapan Menyusun Rencana Usaha ..... 12  
     1. Bidang Usaha ..... 12  
     2. Visi dan Misi..... 13  
     3. Strategi ..... 14  
     4. Aspek Legalitas dan Manajemen ..... 16  
 F. Aspek Keuangan ..... 16  
 G. Hipotesis ..... 17

### BAB III METODE PENELITIAN

A. Batasan Operasional .....	19
B. Tempat/Lokasi penelitian.....	19
C. Responden.....	19
D. Jenis Data .....	19
E. Teknik Pengumpulan Data.....	20
F. Metode Analisis Data.....	20

### BAB IV GAMBARAN UMUM WIRAUSAHA PENJUALAN PULSA HANDPHONE

A. Gambaran Umum Jalan letda Sujono .....	22
B. Gambaran Umum Responden .....	26
C. Faktor-faktor Berwirausaha .....	31

### BAB V ANALISIS DAN EVALUASI

A. Analisis Responden.....	36
B. Analisis faktor-faktor memulai usaha kecil .....	44
1. Analisis Sumber dan Kesenjangan Mencari Informasi .....	44
2. Analisis Pengetahuan Wirausahawan Tentang pengelolaan Usaha .....	45
3. Analisis Faktor-faktor memulai Usaha Kecil .....	46
4. Analisis tingkat ketergantungan Terhadap Usaha.....	48

### BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan .....	49
B. Saran .....	51

DAFTAR PUSTAKA .....	52
----------------------	----

LAMPIRAN.....	53
---------------	----

## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Krisis ekonomi yang melanda Indonesia, tidak terlepas dari kesalahan konsepsi pembangunan ekonomi masa lalu. Kebijakan yang berorientasi pada pengembangan usaha berskala besar, justru semakin melemahkan tatanan ekonomi nasional. Ketergantungan usaha besar pada komponen impor dan modal asing menyebabkan mereka rentan terhadap fluktuasi nilai tukar rupiah, ketika krisis ekonomi melanda bangsa ini.

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), telah menjadi isu yang menarik untuk dicermati dan disikapi. Hal ini dikarenakan ada beberapa alasan:

1. Saat krisis sektor UMKM dapat bertahan sampai saat ini (eksis).
2. Perhatian pemerintah terhadap sector usaha mikro kecil (UMK) masih kurang dan terjadi dikotomi antara pelaku UMK dengan pelaku ekonomi menengah dan besar.
3. Sektor UMKM yang jumlahnya cukup banyak sangat potensial dalam menyerap tenaga kerja.
4. Sektor UMKM memiliki peran penting dan kontribusinya cukup besar dalam struktur perekonomian nasional. (Wahyuni, dkk, 2005;91)

Teknologi komunikasi yang semakin canggih menciptakan peluang usaha yang begitu besar pada saat sekarang ini. Harga *handphone* yang semakin murah dan fitur – fitur menarik yang terdapat pada *handphone* menyebabkan peningkatan terhadap pembelian *handphone*. Hal ini berimbas terhadap bisnis penjualan pulsa. Sebagian besar masyarakat memanfaatkan peluang ini dengan menjual pulsa secara eceran. Sebagian menjalankannya dengan serius dan sebagian lagi menjalankannya sebagai usaha sampingan.

Fenomena yang terjadi sekarang ini, menjamurnya gerai – gerai penjualan pulsa *handphone* dari pedagang kecil sampai pedagang yang

besar. Pembelian pulsa dengan sistem pengisian elektrik maupun voucher dapat dilakukan dengan mudah dan dengan variasi harga yang berbeda – beda.

Antara gerai yang satu dengan gerai yang lainnya hanya berjarak sekitar seratus meter atau bahkan saling berdampingan.

Jadi apa sebenarnya faktor – faktor yang mendorong seseorang untuk berwirausaha, dalam penelitian ini usaha penjualan pulsa. Setiap orang memiliki faktor yang berbeda – beda ketika ditanya mengapa berwirausaha. Mulai dari faktor keluarga, keadaan yang memaksa, dan bahkan memang mempersiapkan diri untuk menjadi seseorang wirausaha.

Melihat fenomena di atas maka penelitian mengambil judul **Analisi Faktor – Faktor yang Mendorong Wirausahawan Memulai Usaha Kecil (Studi Kasus Pada Gerai Penjualan Pulsa *Handphone*)**. Penelitian ini dilakukan di sepanjang **Jalan Letda Sujono Medan** dengan berbagai alasan yang mendukung.

## **B. Perumusan Masalah**

Sesuai judul yang digunakan peneliti, maka permasalahan yang ingin dibahas dapat dirumuskan sebagai berikut: “Apa faktor – faktor yang mendorong wirausahawan memulai usaha kecil, pada penelitian ini dalam bidang penjualan pulsa *handphone*, di sepanjang Jalan Letda Sujono Medan?”

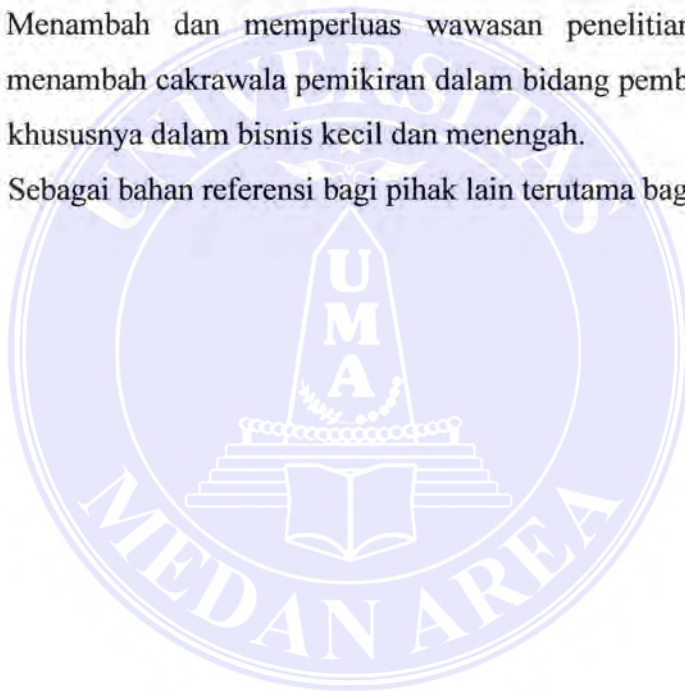
## **C. Tujuan Penelitian**

1. Mengetahui faktor – faktor yang mendorong seseorang untuk membuka usaha kecil.
2. Mengetahui dasar – dasar pertimbangan yang digunakan wirausahawan dalam menentukan jenis usaha yang akan digeluti.
3. Mengetahui tujuan yang ingin dicapai wirausahawan dalam menjalankan usaha kecil tersebut.



#### D. Manfaat Penelitian

1. Sebagai sumbangan pemikiran akademis, khususnya dalam manajemen usaha kecil mengenai aktifitas usaha kecil di Jalan Letda Sujono Medan.
2. Sebagai sumber informasi untuk menjadi pertimbangan bagi para wirausahawan dalam membuka uaaah kecil dan sebagai bahan masukan kepada para wirausahawan mengenai bagaimana pentingnya alasan mendirikan usaha.
3. Menambah dan memperluas wawasan penelitian sehingga dapat menambah cakrawala pemikiran dalam bidang pembukuan usaha baru, khususnya dalam bisnis kecil dan menengah.
4. Sebagai bahan referensi bagi pihak lain terutama bagi para mahasiswa.



## BAB II

### URAIAN/ TEORITIS

#### A. Pengertian Gerai Dan Pengecer

Kata gerai merupakan kata yang jarang terdengar di tengah – tengah masyarakat, terutama di masyarakat awam. Kata – kata stock, grosir, maupun kedailebih sering terdengar dibandingkan dengan kata gerai. Untuk lebih mengetahui apa yang dimaksud dengan perkataan gerai, disini peneliti akan menjelaskannya berdasarkan sumber – sumber yang ada. Hendri Ma'ruf menuliskan bahwasanya gerai tersebut merupakan tempat pembelian barang dan jasa, sebagaimana yang ditulis dalam salah satu bukunya:

Paritel atau pengecer adalah pengusaha yang menjual barang atau jasa secara eceran kepada masyarakat sebagai konsumen. Paritel perorangan atau paritel kecil memiliki jumlah gerai yang bervariasi, mulai dari satu gerai hingga beberapa gerai. Gerai dalam segala bentuknya berfungsi sebagai tempat pembelian barang dan jasa, yaitu dalam arti konsumen datang ke gerai untuk melakukan transaksi belanja dan membawa pulang barang atau menikmati jasa. Kata “gerai” merujuk pada tempat dimana seseorang dapat membeli barang atau jasa dan merupakan terjemahan dari kata *outlet*. Gerai – gerai dari paritel kecil terdiri atas dua macam, yaitu gerai tradisional dan gerai modern. (Ma'ruf, 2005: 71)

#### B. Pengertian Wirausahawan Dan Usaha Kecil

Seorang wirausaha merupakan seorang pejuang yang tangguh. Pada awalnya, mungkin, dia membangun sebuah usaha hanya untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri. Tetapi begitu usahanya berkembang, maka wirausahawan tersebut akan berubah menjadi penolong bagi beberapa orang ataupun banyak orang. Karena dengan usaha yang didirikannya banyak keluarga yang akan tertolong kehidupannya ekonominya.

Para ahli mendefinisikan wirausahawan dari pandangan atau segi yang berbeda – beda. Dari segi karakteristik perilaku, wirausahawan (*entrepreneur*) adalah mereka yang mendirikan, mengelola, mengembangkan, dan melembagakan perusahaan miliknya sendiri. Wirausahawan adalah mereka yang bias menciptakan kerja bagi orang lain dengan berswadaya. Defenisi ini

UNIVERSITAS MEDAN AREA  
SUMSI bahwa setiap orang yang mempunyai kemampuan normal

bias menjadi seorang wirausaha asal mau dan mempunyai kesempatan untuk belajar berusaha. Dalam konteks manajemen, pengertian *entrepreneur* adalah seseorang yang memiliki kemampuan dalam menggunakan sumber daya seperti financial (*money*), bahan mentah (*materials*), dan tenaga kerja (*labor*), untuk menghasilkan suatu produk baru, bisnis baru, proses produksi, atau pengembangan organisasi usaha.

*Entrepreneur* adalah seseorang yang memiliki kombinasi unsur – unsur (elemen – elemen) internal yang meliputi kombinasi motivasi, visi, komunikasi, optimisme, dorongan semangat, dan kemampuan untuk memanfaatkan peluang usaha. Dalam konteks bisnis, wirausahawan adalah seorang pengusaha, tetapi tidak semua pengusaha adalah wirausahawan. Wirausahawan adalah pelopor dalam bisnis, inovator, penanggung resiko, yang mempunyai visi kedepan, dan memiliki keunggulan dalam berprestasi dibidang usaha. (Suryana, 2003: 11)

Berwirausahawan melibatkan dua unsur pokok yaitu peluang dan kemampuan menanggapi peluang. Berdasarkan hal tersebut maka definisi kewirausahawan adalah tanggapan terhadap peluang usaha yang terungkap dalam seperangkat tindakan serta membuahkan hasil berupa organisasi usaha yang melembaga, produktif dan inovatif. Kewirausahawan adalah semangat, perilaku, dan kemampuan untuk memberikan tanggapan yang positif terhadap peluang untuk memperoleh keuntungan untuk diri sendiri dan atau pelayanan yang lebih baik pada pelanggan/masyarakat, dengan selalu berusaha mencari dan melayani langganan lebih banyak dan lebih baik, serta menciptakan dan menyediakan produk yang lebih bermanfaat dan menerapkan cara kerja yang lebih efisien, melalui keberanian mengambil resiko, kreativitas dan inovasi serta kemampuan manajemen. (Sutrisni, 2003:3)

Ada enam hakikat penting kewirausahaan, yaitu:

1. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilakubyang dijadikan dasar sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses, dan hasil bisnis.

2. Kewirausahaan adalah suatu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create the new and different*).
3. Kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha).
4. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha (*start – up phase*) dan perkembangan usaha (*venture growth*).
5. Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*), dan sesuatu yang berbeda (*innovative*) yang bermanfaat memberikan nilai lebih.
6. Kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber – sumber melalui cara – cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi baru, menemukan pengetahuan baru, menemukan cara baru untuk menghasilkan barang dan jasa baru yang lebih efisien, memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada, dan menemukan cara baru untuk memberikan kepuasan kepada konsumen. (Suryana, 2003: 13)

Pengertian usaha kecil menimbulkan pandangan yang berbeda di benak masing – masing. Mungkin langsung tergambar pada sebagian benak orang sebuah toko kelontong yang menjual kebutuhan sehari – hari, atau seorang penjual es yang menggunakan gerobak atau bahkan seorang pedagang roti keliling yang menjajakan dagangannya dengan menggunakan sepeda yang telah dimodifikasi. Sebenarnya bukan hal – hal seperti itu. Usaha kecil adalah jika memiliki sepuluh gerobak untuk berjualan roti atau es, dan bahkan toko kelontong yang mempunyai dua atau tiga

UNIVERSITAS MEDAN AREA lebih cabang. Memang ada sesuatu hal yang lucu mengenai

definisi usaha kecil. Sampai sekarang ini belum ada suatu batasan atau pengertian yang jelas mengenai usaha kecil. Lain lembaga lain pula pengertian mereka mengenai usaha kecil. Baik itu dari bank dan lembaga keuangan swasta bahkan pihak pemerintah sendiri. Menurut Undang – undang Usaha Kecil Nomor 5 Tahun 1995, yang disebut usaha kecil adalah usaha yang memenuhi criteria:

1. Memiliki kekayaan (aset) bersih palingbanyak Rp200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan, tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan (omset) paling banyak Rp 1 miliar.
3. Milik warga Negara Indonesia.
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau terafiliasi baik langsung maupun tidak langsung oleh usaha besar atau usaha menengah, berbentuk badan usaha perseorangan, badan usaha tidak berbadan hokum, atau usaha berbadan hokum, termasuk koperasi. (Iwanto, 2002:4)

Menurut undang – undang ini, cakupan usaha kecil sangat luas. Dari ekonomi pinggiran sampai ekonomi kuat. Dari usaha yang omset tahunannya hanya ratusan ribu hingga usaha yang omset tahunannya mencapai satu miliar. Dari usaha yang asetnya puluhan ribu hingga usaha yang asetnya 200 juta.

Diskusi dan perdebatan mengenai hal ini memang cukup berkepanjangan dan melibatkan banyak pakar. Sebagian menghendaki agar criteria diturunkan, misalnya maksimum asset (di luar tanah dan bangunan) cukup Rp. 100 juta, sedangkan omset tahunannya cukup Rp. 500 juta. Dengan criteria ini, keinginan untuk memprioritaskan pemberdayaan usaha kecil lapisan bawah akan tercapai.

### C. Manfaat Membuka Usaha Sendiri

Kebanyakan wirausahawan membuka usahanya sendiri untuk kepuasan sendiri. Rutinitas yang membosankan, kreativitas yang dihambat – hambat dan

UNIVERSITAS MEDAN AREA ~~ASMEIDA AREA~~ asiasi yang panjang dan kaku, atau suasana kerja yang tidak



menyenangkan, budaya (kultur) perusahaan yang tidak cocok merupakan hal – hal yang bisa menciptakan motif dan dorongan orang untuk segera mencari kebebasan. Jika mereka bekerja sebagai orang gajian, maka semua yang mereka lakukan hanya untuk bos atau pimpinan perusahaan. Sedangkan dengan berwirausahaan, semua pekerja yang dilakukan untuk diri sendiri, di perusahaan milik sendiri. Ada beberapa keuntungan menarik yang bisa didapatkan dari membuka usaha. (Sarosa, 2003:5)

### 1. Potensi Penghasilan Tak Terbatas

Membuka usaha berbeda dengan bekerja sebagai karyawan di perusahaan orang lain. Kalau bekerja sebagai karyawan, penghasilan adalah sebesar gaji (mungkin ditambah dengan tunjangan – tunjangan bila ada), dimana gaji dan tunjangan tersebut telah ditetapkan berdasarkan jabatan (atau masa kerja) oleh bos atau pemilik perusahaan. Di sini seseorang hanya bisa menerimakeputusan yang dibuat oleh pemilik perusahaan. Sebaliknya, bila membuka usaha sendiri, maka penghasilan yang didapat bisa dalam jumlah yang besar, bahkan tidak terbatas, tergantung diri kerja kinerja dan pengelolaan usaha. Wirausahawan bebas menentukan berapa yang akan didapatkannya. Potensi menerima penghasilan yang tak terbatas ini merupakan daya tarik yang menggiurkan bagi seseorang untuk wirausaha.

### 2. Memaksimalkan Kemampuan

Kemampuan yang dimaksud bisa berupa ide – ide kreatif, ataupun kemampuan yang lain seperti kemampuan menjual, bernegosiasi, dan lain sebagainya. Dengan memiliki usaha sendiri maka wirausahawan memiliki kebebasan seluas – luasnya untuk berkreasi dengan ide – ide tersebut, untuk bekerja tanpa adanya batasan – batasan yang mungkin akan sering ditemui jika memilih untuk bekerja sebagai karyawan di suatu perusahaan. Sudah tentu dengan kebebasan bekerja dan berkreasi secara maksimal maka semangat kerja pun akan menjadi berlipat ganda. Semangat kerja yang tinggi inilah yang sangat diharapkan dapat membuahkan hasil yang

UNIVERSITAS MEDAN AREA

berada di tempat kerja, karena merasa ide – ide atau pikirannya tidak berkembang. Jika bekerja sebagai orang kantoran, ide – ide tidak begitu dibutuhkan, karena semuanya sudah berjalan sesuai dengan system yang ada harus dipatuhi semua bawahannya. Dengan berwirausahawan seseorang bebas berkreasi. Maju tidaknya usaha tersebut, tergantung bagaimana mengelolanya.

### 3. Bebas Mengatur Ritme Kerja

Dengan menjadi karyawan, sebenarnya seseorang telah melakukan suatu transaksi dengan perusahaan tempat bekerja, yaitu transaksi jual – beli. Seseorang telah menjual waktu dan kemampuannya untuk digunakan oleh perusahaan, dan akan mendapat gaji sebagai imbalannya. Jika bekerja sebagai karyawan, maka ada keterbatasan untuk bisa mengatur waktu. Sebagian besar waktu yang ada dihabiskan di luar rumah. Akan tetapi, seseorang dapat mengatur kerja sendiri jika memulai membuka usaha. Bahkan jika usaha mengambil tempat di rumah, maka seseorang tidak perlu meninggalkan rumah. Wirausahawan seperti orang bebas yang mempunyai tanggung jawab. Semakin sukses seorang wirausaha maka semakin banyak waktu luangnya. Seorang wirausaha bukannya seseorang yang semakin sibuk jika usahanya mulai berkembang.

### 4. Sikap Mental Yang Mandiri

Sebagai bos dalam suatu usaha sendiri, maka bersikap mandiri dalam menjalankan usaha merupakan tuntunan yang harus dilakukan. Sikap mental yang kuat dan mandiri ini sering kali sangat dibutuhkan pada saat usaha sedang menghadapi masalah yang berat sehingga menuntut untuk dapat mengambil tindakan yang cepat dan tepat. Pada situasi seperti itu tidak ada siapa pun yang dapat diandalkan selain diri sendiri karena wirausahawan merupakan bos bagi usahanya. Justru wirausahawan tersebut yang diharapkan oleh para karyawan untuk dapat mengatasi

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 7/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

dalam berbisnis dan dalam kehidupan pribadi si pengusaha sangat berkorelasi dan saling mempengaruhi. *Self management* (manajemen diri) merupakan hal yang sangat penting sekali yang harus dilakukan. Seorang wirausaha harus dapat menjai contoh bagi para bawahannya. Keteraturan hidup sangat diperlukan untuk menjadi wirausahawan. Kehidupan yang terencana dengan baik merupakan suatu hal yang harus dilakukan. Taat ibadahnya, baik hubungan sosialnya, dan berkembang usahanya, merupakan gambaran dari seorang wirausaha sukses.

#### 5. Kepuasan Atas Keberhasilan

Sering kali terdengar bahwa salah satu faktor kuat yang mendorong para pengusaha untuk membuka usaha sendiri adalah rasa puas jika telah berhasil menghasilkan sesuatu. Hal ini menimbulkan motivasi tersendiri bagi para pengusaha untuk terus dan terus berusaha supaya bisa menjadi yang terbaik.

#### D. Faktor – faktor Membuka Usaha Kecil

Setiap orang pasti mempunyai alasan yang berbeda – beda ketika ditanya mengapa berwirausaha. Mengapa usaha kecil, karena usaha kecil bisa berkembang menjadi besar. Modal awal untuk tahap pendirianpun sebagian besar dari modal sendiri, dengan kata lain bukan hutang yang berasal dari pinjaman. Dengan begitu kekuatan usaha tersebut akan lebih teruji.

Faktor apa sebenarnya yang menggerakkan orang – orang untuk memiliki usaha sendiri. Pertanyaan ini kerap muncul ketika kesuksesan seseorang diekspos di media. Pengakuan itu bukanlah sesuatu yang mudah didapatkan. Ditengah kondisi ekonomi bangsa ini yang belum bisa dibilang normal sepenuhnya, siapa lagi yang berani menjadi wirausahawan.

*Lust of power* atau haus akan kekuasaan merupakan salah satu alasan seseorang ingin menjadi wirausahawan. Mereka yakin bahwa dengan jika saja mereka punya *power*, mereka bisa melakukan segala sesuatunya lebih lancar

dan lebih efisien. Dengan pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki mereka



ingin merubah cara pengerjaan sesuatu apapun dengan caranya yang mereka tahu akan berjalan dan memberi hasil yang lebih baik.

Kata power seperti disebut di atas, sebetulnya juga cerminan dari rasa ingin mandiri. Mandiri dalam arti mendapatkan kebebasan (*freedom*), baik kebebasan mengontrol diri sendiri, mengatur waktu dan mengatur kegiatan – kegiatan bisnisnya sendiri. Ingin bebas atau mandiri merupakan akibat adanya keterkungkungan atau keterbatasan yang diterima ketika (mungkin saat ini sedang) bekerja di kantor atau perusahaan.

Faktor – faktor yang mendorong seseorang menjadi wirausahawan, dapat dikelompokkan menjadi tiga, yaitu:

### 1. Confidence Modalities

Karena terlahir dan dibesarkan dari keluarga yang memiliki tradisi kuat dalam berwirausaha, sehingga secara sengaja atau tidak sengaja cukup menjiwai pekerjaan semacam itu. Biasanya jenis usaha seperti ini akan diwariskan secara turun – temurun. Dari satu generasi ke generasi berikutnya. Untuk mengelola sebuah usaha dirasakan bukan merupakan sesuatu hal yang baru, dikarenakan telah terbiasa sedari kecil. Hal ini akan menimbulkan rasa percaya diri yang kuat dalam mengelola usaha tersebut.

### 2. Emotion Modalities

Karena memang sengaja sudah mempersiapkan diri untuk berwirausaha, barangkali karena sering melihat peluang penghasilan yang tinggi, atau karena alasan lain. Media – media elektronik, seperti televise, radio, internet, surat kabar maupun buku merupakan sumber informasi yang begitu melimpah. Banyak dijumpai informasi – informasi mengenai profil – profil pengusaha sukses jika saja mau mencarinya. Dengan seringnya membaca profil pengusaha sukses dan kiat – kiat mereka dalam berwirausaha akan menumbuhkan jiwa kewirausahaan dalam diri. Gambaran – gambaran mengenai peluang usaha yang sukses ke depan juga merupakan salah satu yang menyebabkan seseorang tertarik ingin

memiliki usaha. Biasanya orang – orang seperti ini, dari awalnya tidak

berniat ingin bekerja di kantor atau lebih dikenal sebagai orang gajian. Jadi dari jauh – jauh hari sebelumnya, mereka telah mempersiapkan diri untuk berwirausaha. Orang – orang yang mempunyai alasan seperti ini besar kemungkinannya akan sukses. Karena mereka mencurahkan segenap pengetahuan dan tenaganya bagi usaha yang dirintisnya (dibangunnya).

### 3. Tension Modalities

Karena berbagi factor seakan – akan dipaksa oleh keadaan sehingga tidak memiliki pilihan lain selain berwirausaha. Alasan seperti ini biasanya datang dari orang – orang yang menjadikan usahanya sebagai usaha sampingan atau usaha “dari pada”. Maksudnya, mereka membangun suatu usaha bukan timbul dari keinginan sendiri tetapi dari factor keadaan ekonomi atau lainnya. Maka akan timbul istilah dari pada tidak kerja lebih baik membuka usaha, ataupun usaha untuk mengisi waktu luang. Biasanya usaha yang dijalankan seperti ini, tingkat kemungkinannya untuk berkembang sangat kecil. Hal ini dikarenakan usaha tersebut tidak digeluti dengan sungguh – sungguh. Usaha tersebut kemungkinan hanya akan jalan ditempat, ataupun mungkin mengalami kebangkrutan. Tetapi tidak tertutup kemungkinan juga pemikiran orang – orang yang mengawali membuka usaha karena alasan *tension modalities* akan berubah. Hal ini dapat disebabkan mendapatkan penghasilan yang tinggi dalam menjalankan usaha tersebut. Sehingga akan timbul keinginan untuk lebih memajukan usaha yang sedang digelutinya.

## E. Tahapan Menyusun Rencana Usaha

Penyusunan rencana usaha bis dilakukan dengan mengikuti langkah – langkah berikut: (Musrofi, 2004:139)

### 1. Bidang Usaha

Sebelum memulai suatu usaha tentu timbul pertanyaan dari mana memulainya. Hal tersebut dimulai dari ide usaha yang sudah dipilih dan ditetapkan dan selanjutnya ditindaklanjuti. Persoalan yang sebenarnya

UNIVERSITAS MEDAN AREA dijalankan tersebut bergerak dibidang apa. Kebanyakan

wirausahawan terjebak dalam persoalan ini. Mereka tidak menyadari atau mengetahui dalam bidang apa sebenarnya usaha yang sedang dijalankannya bergerak.

## 2. Visi dan Misi

Seseorang yang memulai usaha dari nol, biasanya tidak mau berfikir nasi usahanya dalam jangka panjang. Yang penting jalan dan menguntungkan, begitu kira – kira yang sering ada dibenak orang. Ini pun tidak masalah. Namun, jauh lebih baik apabila ada visi, meski usaha itu dimulai dari kecil.

Dengan adanya visi, diharapkan orang akan tekun, dan terus – menerus termotivasi menuju visi tersebut. Kalau tidak punya visi, orang sering begitu mudah berganti – ganti usaha.

Orang tanpa visi, hanya terfokus pada keuntungan jangka pendek. Ketika usaha kelihatan kurang menguntungkan langsung mencari – cari usaha baru. Usaha yang satu gagal, ganti usaha yang lain. Usaha yang lain gagal, ganti usaha lain lagi, begitu seterusnya. Atau bisa juga lalu berhenti dan trauma memulai usaha lagi karena takut gagal lagi.

Visi dapat diraih melalui beberapa tahapan. Setiap tahapan diungkap ke dalam tujuan – tujuan jangka pendek. Tujuan yang baik adalah tujuan yang dapat diperiksa dan diukur (*verifiable*) apakah tujuan tersebut tercapai atau tidak. Tujuan yang *verifiable* memenuhi lima criteria “SMART” (cerdas), yakni:

S – *Spesific* (spesifik): rumuskan setepat – tepatnya apa yang ingin dicapai untuk usaha secara rinci.

M – *Measurable* (terukur): tentukan bagaimana mengukur kemajuan usaha, yang terpenting, bisa mengetahui apakah usaha telah mencapai sasaran atau belum. Jika bisa mengukur tujuan, maka tujuan tersebut bisa dikelola. Jika tujuan bisa dikelola, maka tujuan tersebut bisa dicapai.

A – *Accountability* (pertanggungjawaban): buatlah niat bulat secara

UNIVERSITAS MEDAN AREA ~~Medan Area~~ mengenai tanggung jawab terhadap tercapainya sasaran usaha.

R – Realistic (realistic dan relevan): patoklah sasaran – sasaran yang ambisius namun dapat dicapai, tidak boleh mematok sasaran yang mustahil.

T – Time Line (terjadwal): buatlah jadwal untuk mencapai sasaran – sasaran usaha tersebut.

### 3. Strategi

Jawaban dari pertanyaan bagaimana cara mencapai apa yang ingin dituju mempunyai implikasi pada semua aspek usaha, yakni aspek pemasaran, aspek teknik/produksi, aspek lokasi, aspek manajemen, dan aspek keuangan.

#### a. Aspek Pasar

Pemasaran merupakan pertukaran produk atau jasa dengan uang. Pasar merupakan sekelompok orang yang akan memanfaatkan produk atau jasa tersebut. Sebelum menjual produk atau jasa kepada pasar, yang pertama kali harus dilakukan adalah mengidentifikasi pasar tersebut.

Proses pemasaran terdiri dari:

Proses pemasaran strategi, dengan aktivitas utama berupa pemilihan nilai, yang mencakup aktivitas:

1. Segmentasi pasar (*segmentation*)
2. Penentuan target pasar (*targeting*)
3. Penentuan posisi pasar (*positioning*)

Proses pemasaran taktis, dengan aktivitas inti berupa penciptaan nilai dan komunikasi nilai, yang mencakup 4P, yakni:

1. Spesifikasi produk harga jasa (*product*)
2. Penetapan harga jual (*price*)
3. Sistem distribusi (*place/distribution*)
4. Promosi (*promotion*)

### b. Aspek Lokasi

Lokasi adalah factor penting dalam usaha. Jika seseorang akan memulai usaha, pemikiran dan pertimbangannya hanya terfokus pada keberhasilan jangka pendek. Hal ini berakibat factor lokasi kurang dipertimbangkan dengan seksama.

Perlu pertimbangan lebih mendalam apabila usaha yang akan dibangun bisa mengakibatkan suara – suara bising karena kerja mesin, polusi udara, polusi air, dan sebagainya.

Usaha yang didirikan di rumah atau industri rumah tangga akan mengubah berbagai kebiasaan lama, misalnya waktu melihat televise, perubahan penggunaan telepon, penggunaan air, dan sebagainya. Secara sederhana apabila ingin membangun usaha di rumah bisa dipertimbangkan lebih dahulu kelebihan dan kekurangannya.

**Tabel 2.1**

#### **Kelebihan dan Kekurangan Lokasi Usaha Di Rumah**

<b>Kelebihan</b>	<b>Kekurangan</b>
Biaya investasi dapat ditekan	Lokasi kurang strategis, jauh dari bahan baku, tidak mudah dikenal konsumen.
Biaya tetap yang rendah	Keterbatasan uang
Fleksibel usaha	Campur tangan anggota keluarga lain
Alat angkutan yang bisa masuk ke pekarangan rumah	Lalu lintas transportasi mengganggu tetangga

Sumber: Musrofi,2004:163

### c. Aspek Produksi/Operasi

Rencana aspek produksi pada dasarnya mencakup bagaimana proses produksi atau mekanisme usaha, penentuan apa saja fasilitas produksi yang diperlukan, berapa kapasitas produksinya, bagaimana penyediaan bahan baku dan bahan pembantu, penyediaan mesin, alat, dan perlengkapan, dan sebagainya.

### 4. Aspek Legalitas Dan Manajemen

Tentang pendirian badan usaha tak perlu membuat satu badan usaha lebih dahulu untuk merealisasikan usaha dari hobi, bisa terbelit urusan birokrasi. Badan usaha bisa diwujudkan setelah usaha berjalan baik. Badan usaha dibentuk dan didirikan secara notarial berdasarkan hukum dan peraturan yang berlaku. Hukum dan peraturan tersebut merumuskan hak dan kewajiban setiap individu yang melakukan usaha sendiri – sendiri atau dalam wadah organisasi atau badan usaha dan merumuskan pola batas tanggung jawab individu – individu tersebut.

Aspek manajemen sangat penting untuk diperhatikan, menurut penelitian Dun & Bradstreet di Amerika Serikat, 90 kegagalan usaha disebabkan tidak bagusnya aspek manajemen. (Musrofi, 2004 :168). Aspek manajemen mencakup bagaimana pengelolaan orang – orang yang terlibat di dalam usaha.

### F. Aspek Keuangan

Aspek paling kritis dari rencana usaha adalah aspek keuangan. Sebelumnya aspek ini disusun secara rinci, adalah penting untuk memahami dasar – dasar akuntansi. Apabila tidak memahami aspek keuangan dari bisnis, maka posisi seorang wirausaha kurang baik untuk menjalankan usaha agar bisa menguntungkan.

Pada umumnya begitu mudah orang mengatakan bahwa ia tidak bisa memulai usaha karena terbentur soal modal awal. Kemudian akan malas untuk menghitung berapa sebenarnya modal awal yang dibutuhkan untuk usaha tersebut. Kemalasan membuat rencana usaha khususnya aspek keuangan ini

UNIVERSITAS MEDAN AREA tidak bisa berkomunikasi dengan orang – orang yang

sekiranya mempunyai uang berlebih untuk diajak kerja sama. Dengan adanya rencana aspek keuangan paling tidak akan diketahui:

1. Modal sebenarnya yang diperlukan untuk memulai usaha.
2. Jumlah modal minimum yang diperlukan sehingga usaha bisa berjalan dan bertahan.
3. Usaha tersebut menguntungkan atau tidak baik dalam jangka panjang maupun jangka pendek.

Masalah modal (uang) tentunya tidak begitu menjadi masalah bagi orang yang mempunyai kelebihan dana, tetapi bagi yang mempunyai dana yang relative kecil, itu memang menjadi masalah. Namun, kedua orang itu ketika akan memulai usaha jelas mempunyai keinginan yang sama, yakni ingin tahu berapa sebenarnya modal (uang) yang diperlukan.

Modal bisa dibagi dua, yakni modal investasi dan modal kerja yang diperlukan untuk memulai usaha. Untuk menghitung modal investasi, bisa diuraikan pos – pos pengeluaran untuk berinvestasi, misalnya:

1. Persiapan pendirian.

Pada tahap ini perlu dilakukan kegiatan – kegiatan meliputi:

- a. Biaya penelitian pasar
- b. Biaya pembentukan badan usaha
- c. Biaya perizinan

2. Pengadaan harta tetap

Harta tetap berupa tanah, gedung, fasilitas, mesin, alat, dan sebagainya yang itu semua bersifat tetap. Ini semua perlu dihitung sampai dalam keadaan siap pakai.

Sedangkan modal kerja biasanya diperlukan untuk membeli bahan baku dan bahan pembantu (untuk usaha manufaktur), membeli barang (untuk usaha pemasaran/retail), dan perlengkapan kantor (terutama untuk usaha jasa. Selain itu modal kerja digunakan untuk membiayai operasional mesin/alt, pemasaran, untuk persediaan alt tulis kantor, untuk pembayaran gaji, dan lain sebagainya. Demi

bulan. Jadi modal kerja tersebut dikalikan tiga. Kemudian modal investasi dan modal kerja tersebut dijumlahkan, dan dengan demikian akan diketahui jumlah total kebutuhan modal untuk memulai usaha.

### G. Hipotesis

Adapun hipotesis yang dikemukakan sehubungan dengan permasalahan di atas adalah:

“*Tension modalities* merupakan factor utama wirausahawan penjualan pulsa handphone di sepanjang Jalan Letda Sujono Medan untuk membuka usaha kecil”





## BAB III METODE PENELITIAN

### A. Batasan Operasional

Penelitian ini terbatas pada alasan – alasan yang mendorong wirausahawan memulai usaha kecil, yang terdiri dari:

1. Alasan Faktro Keluarga

Seseorang lahir dan atau dibesarkan dalam lingkungan keluarga yang memang memiliki tradisi kuat dalam berwirausaha (*confidence modalities*).

2. Alasan Faktor Yang Disengaja

Seseorang yang memang dengan sengaja mempersiapkan dirinya untuk berwirausaha (*emotion modalities*).

3. Alasan Faktor Pemaksa

Seseorang yang karena berbagai factor seolah – olah tidak mempunyai pilihan lain selain berwirausaha (*tension modalities*). (Musrofi, 2004:3).

### B. Tempat/Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di sepanjang Jalan Letda Sujono Medan.

### C. Responden

Adapun pihak – pihak yang dipilih penelitian untuk menjadi responden dalam penelitian ini adalah:

1. Para pemilik gerai penjualan pulsa *handphone* di sepanjang Jalan Letda Sujono Medan, yang menjual secara eceran (menjual kepada end user)
2. Gerai penjualan pulsa *handphone* yang mempunyai papan nama (plang nama)
3. Pemilik gerai penjualan *handphone* yang bersedia untuk diwawancarai.

#### D. Jenis Data

Penelitian ini menggunakan dua jenis sumber data yakni:

##### 1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari responden terpilih pada lokasi penelitian. Berdasarkan masalah yang telah diuraikan dan tujuan penelitian ini, maka data primer yang diperlukan adalah *confidence modalities, emotion modalities, tension modalities*.

##### 2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh melalui buku, jurnal, majalah yang dianggap menjadi referensi pendukung, berupa teori – teori dan informasi yang berkaitan dengan penelitian.

#### E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, penelitian mengumpulkan data primer melalui:

##### 2. Observasi

Observasi adalah pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan langsung pada lokasi penelitian, dalam hal ini Jalan Letda Sujono Medan, untuk melengkapi catatan penelitian yang dipergunakan.

##### 3. Wawancara

Dalam hal ini penelitian melakukan wawancara melalui tatap muka (*face to face*) dengan responden terpilih. Wawancara dilakukan dengan menggunakan alat bantu berupa seperangkat daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan terlebih dahulu atau sering disebut *interview guide*.

##### 4. Kuesioner

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.

## F. Metode Analisis Data

Statistik deskriptif adalah statistic yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. Jika tujuan penelitian adalah deskriptif yang terbatas pada upaya memberi suatu gambaran tentang variable – variable yang diteliti, teknis analisis yang sering digunakan adalah statistic dasar yang berkaitan dengan parameter statistic deskriptif.

Termasuk dalam parameter statistic deskriptif antara lain adalah penyajian data melalui tabel, grafik, diagram lingkaran, pictogram, perhitungan modus, median, mean, perhitungan desil, persentil, perhitungan penyebaran data melalui perhitungan rata – rata dan standar deviasi, perhitungan prosentase.

## BAB IV

### GAMBARAN UMUM WIRAUSAHAWAN PENJUALAN PULSA HANDPHONE

#### A. Gambaran Umum Jalan Letda Sujono Medan.

Kota Medan merupakan salah satu kota metropolitan yang ada di Indonesia. Medan merupakan ibukota dari provinsi Sumatera Utara. Kota Medan terdiri dari 21 kecamatan dan 151 kelurahan. Sebagai kota metropolitan, aktivitas perekonomian di Sumatera Utara banyak berpusat di kota Medan dan sudah tentu hal ini menimbulkan peluang-peluang untuk berwirausaha.

Jumlah penduduk yang semakin meningkat merupakan indikasi bahwa Medan merupakan salah satu kota tujuan untuk mencari penghidupan atau nafkah. Sejak tahun 1994 penduduk Kota Medan mengalami kenaikan yang cukup nyata hingga ke tahun 2003 yaitu berdasarkan sensus penduduk dari 1.867.100 jiwa pada tahun 1994 menjadi 1.9993.602 jiwa di tahun 2003 dan semakin bertambah menjadi 2.006.142 jiwa pada tahun 2004. ([www.pemkomedan.go.id](http://www.pemkomedan.go.id)).

Kecamatan Medan Tembung terdiri dari 7 kelurahan. Seiring dengan tujuan kota Medan yang menjadi kota metropolitan, kelurahan ini juga terus berbenah untuk maju. Pelayanan dan potensi wilayah terus dikembangkan. Berdasarkan sensus penduduk yang dilakukan pada tahun 2004, Kecamatan Medan Tembung dihuni sebanyak 135.188 jiwa. Melihat indikasi ini, kecamatan ini harus terus bertambah karena bukan tidak mungkin jumlah penduduk akan meningkat secara pesat.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 7/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

**TABEL 3.1**  
**Potensi Wilayah Kecamatan Medan Tembung tahun 2004**

No	Data Umum		Pendidikan		perdagangan	
	Data Umum	Keterangan	Pendidikan	keterangan	perdagangan	ket
1.	Luas	4,09 km <sup>2</sup>	SD/Sederajat	42 unit	Pasar Tradisional	6 buah
2.	Jlh.Kelurahan	7 kelurahan	SLTP/Sederajat	27 unit	Plaze/Mall	2 buah
3.	Jlh.Penduduk	135.18 jiwa	SMU/Sederajat	18 unit	Pasar Grosir	-
4.	Panjang Jalan Aspal	2 km	Akademi	-	-	-
5.	-	-	Universitas	1 unit	-	-

Sumber:www.pembomedan.go.id

Jalan Letda Sujono (LETSU) Medan, merupakan salah satu jalan yang berada di wilayah pemerintahan Kota Medan, tepatnya brada di Kecamatan Medan Tembung. Jalan ini terbentang sepanjang Kelurahan Tembung samapi Kelurahan Bandar Selamat. Kelurahan Tembung berbatasan langsung dengan Kabupaten Deli Serdang. Jadi, LETSU merupakan salah satu jalan penghubung antara wilayah kota Medan dengan Kabupaten Deli Serdang. LETSU merupakan jalan dua arah yang ramai dilewati oleh mobil pribadi, angkutan umum, maupun angkutan barang dan jenis transportasi lainnya. Pada pagi dan sore hari, LETSU akan penuh sesak dengan orang-orang yang pergi dan pulang, baik dari tempat kerja maupun dari sekolah. Sering juga terjadi kemacetan lalu lintas pada pagi dan sore hari. Di sisi kanan dan kiri LETSU banyak berdiri rumah toko (ruko) yang dijadikan untuk tempat berusaha. Ruko ini bertipe satu lantai sampai tiga lantai. Beberapa warga yang bertempat tinggal di samping kanan dan kiri

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 7/2/24

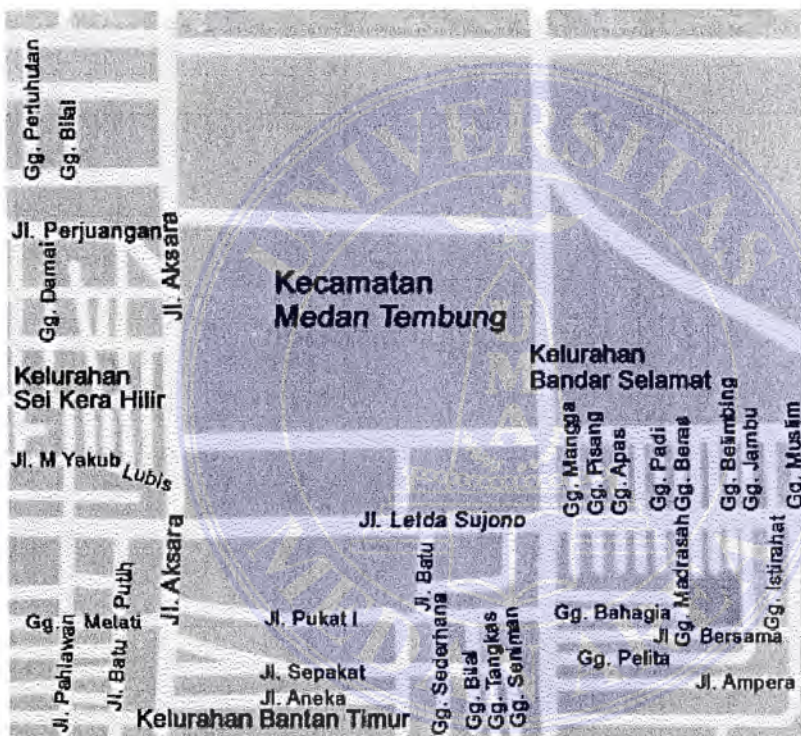
1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area  
Access From (repository.uma.ac.id)7/2/24



sepanjang LETSU banyak yang mengubah fungsi pekarangan rumahnya menjadi ruko. Begitu juga dengan warga yang mempunyai tanah kosong yang berada di sepanjang LETSU. Ruko-ruko ini umumnya disewakan atau digunakan sendiri oleh pemiliknya.

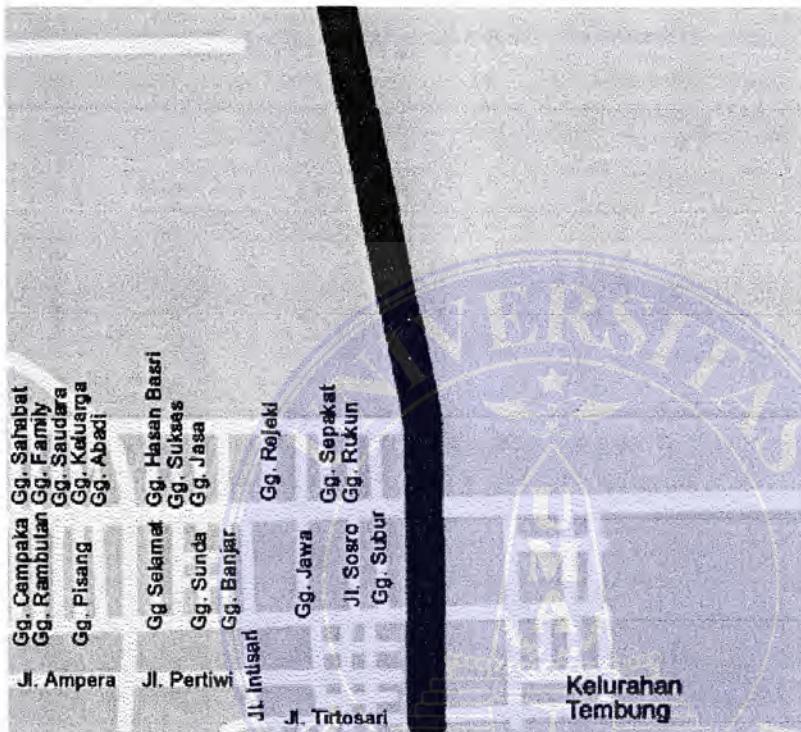


Sumber: [www.asiamaya.com/peta/medan/medan\\_tembung/kelurahan\\_tembung.htm](http://www.asiamaya.com/peta/medan/medan_tembung/kelurahan_tembung.htm).

**Gambar 3.1 Lokasi Jalan Letda Sujono Medan**

LETSU mempunyai lorong-lorong atau yang lebih dikenal dengan gang. Seperti kebanyakan jalan-jalan lainnya setiap gang dapat dijumpai warga yang terdiri dari berbagai suku dan etnis. Kebanyakan gang padat dengan rumah-

rumah penduduk. Ukuran dari setiap gang tidak begitu panjang sehingga memungkinkan untuk mencapai LETSU dengan berjalan kaki.



Sumber: [www.asiamaya.com/peta/medan/medan/\\_tembung/kelurahan\\_tembung.htm](http://www.asiamaya.com/peta/medan/medan/_tembung/kelurahan_tembung.htm).

**Gambar 3.2** Gambaran Lengkap Jalan Letda Sujono Medan

LETSU dilalui oleh berbagai jenis angkutan kota (angkot). Sebagaimana besar daerah yang ada di Kota Medan bisa dicapai jika menumpang angkot dari LETSU dan begitu juga sebaliknya. Angkot yang melalui LETSU bisa beroperasi sampai jam satu pagi dan pada Sabtu malam bisa sampai jam dua pagi. Hal ini menunjukkan peranan LETSU yang sangat penting bagi masyarakat yang memanfaatkan jalan ini. Melihat kondisi ini tidak heran jika daerah Kelurahan Tembung dan Bandar Selamat penuh sesak dengan warga. Harga tanah di daerah

inipun telah melambung tinggi. Selain angkot, mobil pengangkut barang mulai tipe sedang samapi besar banyak juga terlihat lalu lalang di LETSU. Hal ini menjadi wajar dikarenakan beberapa perusahaan ekspedisi pengiriman barang dari dan ke luar kota dalam jumlah yang besar berlokasi de sepanjang LETSU.

## B. Gambran Umum Responden.

Pare wirausahawan penjualan pulsa handhphone di LETSU memiliki latar belakang yang berbeda-bda. Perbedaan tersebut meliputi tempat tinggal, jenis kelamin, usia dan pendidikan.

**Tabel 3.2**  
**Data Pribadi Penjualan Pulsa Handphone di LETSU.**

No.	Nama Responden	Tempat/Tgl Lahir (umur/tahun)	Jenis Kelami n	Status	Pendidikan Tereakhir
1	Abdul Manaf	Medan,12/12/1974 (32)	LK	Menikah	S-1
2	Ahmad Bustami	Medan,09/09/1977 (29)	LK	Lajang	SMU
3	Ahmad Jamil	Medan,09/09/1977 (30)	LK	Menikah	S-1
4	Bahmin Nasution	panyabungan,11/09/1969 (37)	LK	Menikah	SMU
5	Deddy Sandra	Medan,01/19/1979 (27)	LK	Menikah	SMU
6	Faisal	Medan,29/01/1981	LK	Menikah	D-3



		(25)			
7	Ferry	Medan,29/03/1979	LK	Menikah	STM
		(27)			
8	Haryono D.S	Sidikalang,16/07/197	LK	Menikah	SMU
		6 (30)			
9	Hendra Gunawan	Medan,29/05/1982	LK	Menikah	SMU
		(24)			
10	Rizaldi	Medan,21/05/1974	LK	Menikah	S-1
		(32)			

Sumber: Data diolah oleh penulis.

**Tabel 3.3**  
**Profil Aktivitas Penjual Pusa Handphone Di LETSU.**

No	Nama Responden	Jenis Barang Dagangan	Jumlah Pekerja (orang)	Lama beroperasi (bulan)
1.	Abdul Manaf	HU, HS, AS, BE, PC, PG, RH, RW	2	>12
2.	Ahmad Bustami	HU, HS, AS, BE, PC, PG, RH, RW	2	>12
3.	Ahmad Jamil	HU, HS, AS, BE, PC, PG, RH, RW	1	>12
4.	Bahmin Nasution	HS, AS, BE, PC, PG	2	>12
5.	Deddy Sandra	HU, HS, AS, BE, PC, PG, RH, RW	2	>12
6.	Faisal	HU, HS, AS, BE, PC, PG, RH	2	>12
7.	Ferry	HU, HS, AS, BE, PC, PG, RH	1	>12
8.	Haryono D.S	HS, AS, BE, PC, PG, RH, RW	2	12

9.	Hendra Gunawan	HS, AS, BE, PC, PG, RH, RW	2	>!2
10.	Rizaldi	HS, AS, BE, PC, PG, RH	1	>12

Sumbr: Data diolah oleh penulis.

Keterangan:

- HU = Handphone baru                      HS = *Handphone* bekas  
 AS = Assecoris                              BE = *Baterai handphone*  
 PC = Pulsa CDMA                          PG = Pulsa GSM  
 RH = *Reperasi handphone*              RW = *Ringtone dan Wallpaper*

**Tabel 3.4**  
**Alamat Responden Dan Gerai Penjualan Pulsa**

No	Nama Responden	Nama Garai	Alamat Tempat Tinggal Responden	Alamat Gerai
1.	Abdul Manaf	Fajar Ponsel	Jln. Letda Sujono No.149	Jln. Letda Sujono No.149
2.	Ahmad Bustami	Bustami Ponsel	Jln. Leda Sujono No. 171	Jln. Letda Sujono No.171
3.	Ahmad Jamil	Oo Ponsel	Jln. Leda Sujono No. 401	Jln. Letda Sujono No.401
4.	Bahmin Nasution	Habibi Ponsel	Jln. Leda Sujono No. 173	Jln. Letda Sujono No.173
5.	Deddy Sandra	Den Gagoes ponsel	Jln. Parkit Raya III No. 289	Jln. Letda Sujono No.143
6.	Faisal	Violet Ponsel	Jl. Jalak X No.283	Jln. Letda Sujono No.261
7.	Ferry	Ueno Ponsel	Jl. Mandala By Pass No. 38	Jln. Letda Sujono No.30 a

8.	Haryono D.S	Westin Ponsel	Jl. Kiwi Vii No. 262	Jln. Letda Sujono No. 139 a
9.	Hendra Gunawan	Ary Ponsel	Jln. Letda Sujono No. 58	Jln. Letda Sujono No.58
10.	Rizaldi	Rafly Ponsel	Jl. Bambu Runcing No. 66	Jln. Letda Sujono No.133

Sumber: Data diolah oleh penulis.



**Tabel 3.5**  
**Kepemilikan Tempat Usaha.**

No.	Nama Responden	Kepemilikan Bangunan	Jumlah Gerai yang Dimiliki (Unit)
1.	Abdul Manaf	Milik sendiri	1
2.	Ahmad Bustami	Menyewa	1
3.	Ahmad Jamil	Milik sendiri	>1
4.	Bahmin Nasution	Milik sendiri	1
5.	Deddy Sandra	Menyewa	1
6.	Faisal	Menyewa	>1
7.	Ferry	Menyewa	1
8.	Haryono D.S	Menyewa	>1
9.	Hendra Gunawan	Milik sendiri	1
10.	Rizaldi	Menyewa	1

Sumber: Data diolah oleh penulis

1. Data Pribadi Responden.

Responden yang diwawancarai mempunyai rentang umur 20-30an dan sebagian besar kelahiran Medan. Diantara rentang umur tersebut, sebagian besar responden telah menikah. Gender laki-laki merupakan gender yang dominant dalam kepemilikan usaha. Pendidikan respondenpun beragam. Mulai dari SMU dan sederajat, sampai dengan lulusan perguruan tinggi.

2. Aktiitas Responden.

Pada gerai penjualan pulsa *handphone* yang diteliti pada umumnya tidak hanya terbatas menjual pulsa *handphone* secara enceran kepada *end user* saja, tetapi pihak responden mengkombinasikannya dengan menjual barang atau jasa yang lainnya. Misalnya saja, penjualan *handphone* baru dan bekas, assesoris, *wallpaper* dan *ringtone* serta reperasi *handphone*. Jumlah pekerja yang dimiliki tidak lebih dari tiga orang, hanya berkisar antara 1 atau 2 orang saja pada tiap gerai. Hal ini didasarkan dengan pembagian antara jam kerja sore. Gerai yang mempunyai hanya satu orang pekrja, biasanya pemilik gerai akan menjaga gerai tersebut pada jam kerja sore hari hingga tutup. Gerai penjualan pulsa *handphone* ini pada umumnya sudah beroperasi lebih dari satu tahun. Hal ini menunjukkan bahwasanya LETSU merupakan lokasi yang sesuai bagi mereka untuk berusaha.

3. Lokasi Tempat Tinggal Dan Gerai.

Tempat usaha yang sekaligus dijadikan sebagai tempat tinggal merupakan hal yang lazim terjadi pada wirausahawan, apalagi

wirausahawan usaha kecil. Hal ini tidak berbeda dengan responden yang diteliti oleh Penulis. Beberapa responden ada yang menjadikan tempat tinggalnya menjadi tempat usaha. Responden yang lain, tinggal dilokasi yang berbeda dengan tempat usaha.

#### 4. Kepemilikan Bangunan Tempat Usaha.

Bangunan tempat usaha merupakan hal yang sangat penting bagi para responden. Bangunan yang menarik dan unik juga merupakan salah satu daya tarik bagi konsumen untuk berbelanja gerai tersebut. Umumnya bangunan yang digunakan untuk berusaha banya berlantai satu dengan ukuran yang tidak begitu luas. Mengenai status kepemilikan gedung, ada yang berstatus sewaan, tidak menjadi hambatan bagi responden untuk membuka gerai penjualan pulsa handphone lebih dari satu dan di tempat yang berbeda.

### C. Faktor-Faktor Berwirausaha.

**Tabel 3.6**  
**Sumber Dan Kesengajaan Mencari Informasi.**

No.	Nama Responden	Sumber Informasi	Kesengajaan Mencari informasi
1.	Abdul Manaf	Media cetak dan elektronik	Ya
2.	Ahmad Bustami	Teman	Ya
3.	Ahmad Jamil	Teman	Ya
4.	Bahmin Nasution	Lainnya	Ya
5.	Deddy Sandra	Teman	Ya

6.	Faisal	Lainnya	Ya
7.	Ferry	Lainnya	Ya
8.	Haryono D.S	Teman	Ya
9.	Hendra Gunawan	Teman	Ya
10.	Rizaldi	Teman	Ya

Sumber: Data diolah oleh penulis.

Informasi yang dimaksudkan pada tabel 3.6 adalah informasi mengenai seluk beluk usaha penjualan pulsa *handphone*, mulai dari system pembelian sampai penjualan. Biasanya informasi seperti ini lebih akurat jika berasal dari teman atau berabat yang telah memuka usaha penjualan pulsa *handphone* sebelumnya, karena bukan hanya sekedar informasi yang mereka berikan tetapi juga bisa berupa saran, baik itu mengenai tempat usaha, dan dorongan atau bahkan bantuan finansial.

**Tabel 3.7**  
**Pengetahuan Tentang Pengelolaan Usaha.**

No.	Nama Responden	Pelatihan Usaha	Pelatihan Teknisi Handphone
1.	Abdul Manaf	Tidak	Tidak
2.	Ahmad Bustami	Ya	Ya
3.	Ahmad Jamil	Tidak	Tidak
4.	Bahmin Nasution	Tidak	Tidak
5.	Deddy Sandra	Tidak	Ya
6.	Faisal	Tidak	Ya
7.	Ferry	Tidak	Tidak
8.	Haryono D.S	Tidak	Ya
9.	Hendra Gunawan	Ya	Tidak
10.	Rizaldi	Tidak	Tidak

Sumber: Data diolah oleh penulis.

Pelatihan pengelolaan usaha dirasakan perlu bagi para wirausahawan untuk memajukan usahanya. Hal ini dirasakan perlu karena dapat membuka cakrawala berfikir mereka. Dapat membuat langkah-langkah untuk kemajuan usaha dan tempat menganalisa apakah usaha yang sedang dijalankan sudah pada jalurnya. Kebanyakan wirausahawan, khususnya usaha kecil, kurang mempunyai kemampuan dalam mengelola usahanya. Mereka hanya belajar dari pengalaman dan naluri. Tidak ada pembukuan yang sistematis, tidak ada target-target jangka panjang yang akan dicapai, walaupun ada tidak pernah dirumuskan dalam suatu langkah-langkah, dan bahkan sebagian wirausahawan kecil jarang mempunyai strategi yang lain daripada pesaingnya.

Seorang wirausaha jika ingin menggeluti suatu bidang, sepatutnya mengetahui setidaknya sedikit mengenai bidang tersebut agar tidak buta.

Maksudnya, sebelum berbisnis penjualan pulsa *handphone*, setidaknya

wirausahawan harus mengetahui sedikit mengenai seluk beluk *handphone* ataupun hanya sekedar pengalaman dan pertukaran informasi dari teman.

**Tabel 3.8**  
**Factor Memulai Usaha.**

No.	Nama responden	Usaha warisan	Anggota Keluarga Wirausahawan	Tidak Mendapatkan pekerjaan	PHK
1.	Abdul Manaf	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak
2.	Ahmad Bustami	Tidak	Ya	Tidak	Tidak
3.	Ahmad Jamil	Tidak	Ya	Tidak	Tidak
4.	Bahmin Nasution	Tidak	Ya		Tidak
5.	Deddy Sandra	Tidak	Ya	Tidak	Tidak
6.	Faisal	Tidak	Tidak	Ya	Tidak
7.	Ferry	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak
8.	Haryono D.S	Tidak	Ya	Tidak	Tidak
9.	Hendra Gunawan	Tidak	Ya	Tidak	Tidak
10.	Rizaldi	Tidak	Ya	Tidak	Tidak

Sumber: Data diolah oleh penulis.

Factor yang mendorong seseorang untuk memilih usaha merupakan hal yang sangat utama dalam kesuksesan berusaha. Maksudnya, jika dari awal keinginan yang kuat untuk menjadi wirausahawan merupakan factor untuk memulai suatu usaha, otomatis akan tubuh dari dalam diri sendiri kesungguhan untuk mengelola usaha tersebut. Walaupun mungkin cara pengelolaan yang dimaksud terbatas pada ilmu yang ada pada masing-masing wirausahawan. Factor-faktor tersebut seseorang bisa timbul akibat dari lingkungan, keadaan ekonomi ataupun dari keinginan diri sendiri



**Tabel 3.9**  
**Tingkat Ketergantungan Terhadap Usaha.**

No.	Nama Responden	Pekerjaan Lain	Penghasilan Utama
1.	Abdul Manaf	Ya	Ya
2.	Ahmad Bustami	Tidak	Ya
3.	Ahmad Jamil	Tidak	Ya
4.	Bahmin Nasution	Tidak	Ya
5.	Deddy Sandra	Tidak	Ya
6.	Faisal	Tidak	Ya
7.	Ferry	Ya	Tidak
8.	Haryono D.S	Tidak	Ya
9.	Hendra Gunawan	Tidak	Ya
10.	Rizaldi	Tidak	Ya

Sumber: Data diolah oleh penulis.

Maksud dari tingkat ketergantungan terhadap usaha pada tabel 3.9 adalah sampai sejauh mana kehidupan ekonomi responden bergantung pada usaha yang sedang dijalannya. Apakah hanya sebatas sebagai penghasilan tambahan atau memang sebagai penghasilan utama responden untuk menyokong kehidupan ekonominya. Hal ini juga berpengaruh pada kesungguhan responden untuk pengelolaan usahanya.

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Ada tiga faktor pendorong seseorang untuk berwirausaha. Bisa saja terjadi bahwa factor pendorong berwirausaha seseorang merupakan kombinasi dari dua atau tiga factor tersebut.

Sebagian besar responden berasal dari keluarga yang kua jiwa kewirausahaannya dan usaha yang mereka jalankan sekarang ini bukan merupakan usaha warisan tetapi merupakan usaha yang mereka dirikan dari awal. Sebelum membuka usahanya, responden terlebih dahulu mencari informasi mengenai penjualan pulsa *handphone* dan beberapa responden membekali dirinya dengan ketrampilan teknisi *handphone*. Responden yang telah mempunyai gerai penjualan *handphone* di daerah lain, juga membuka gerai di daerah LETSU. Jadi, responden bukannya latah atau ikut-ikutan untuk membuka gerai penjualan pulsa *handphone* tersebut.

Berdasarkan uraian di atas maka peneliti mengambil kesimpulan bahwa *tention modalities* merupakan faktor utama wirausahawan penjualan pulsa *handphone* di sepanjang Jalan Letda Sujono Medan untuk membuka usaha kecil. Hal-hal yang mendasari kesimpulan ini adalah sebagai berikut:

1. 70% status responden telah menikah dan pemilik seluruh gerai tersebut adalah laki-laki yang merupakan tulang punggung keluarga.

2. 60 % gerai telah beroperasi >12 bulan yang menunjukkan usaha tersebut dapat bertahan dan berkembang.
3. Seluruh responden mencari informasi sebelum membuka usahanya (100%). Informasi tersebut kebanyakan dari teman yang telah sukses juga dibidang yang sama.
4. Usaha yang dijalankan responden sekarang ini bukan merupakan usaha warisan. Sebagian besar responden berasal dari keluarga yang memang kuat jiwa kewirausahaannya (70%).
5. Sebagian besar responden memulai usaha kecil, khususnya dalam bidang penjualan pulsa handphone, bukan dikarenakan tidak mendapatkan pekerjaan setelah menyelesaikan studinya (90%) dan bukan juga karena di PHK (100%) oleh tempat responden bekerja. Tetapi dikarenakan hanya 20 % responden yang saat ini mempunyai pekerjaan lain (belum pernah di PHK) dan 80 % responden yang lainnya tidak pernah bekerja sama sekali.
6. Usaha yang sekarang ini dijalankan oleh responden merupakan penghasilan utama mereka (80%) yang tentu saja sebagai penyokong kehidupan ekonominya.

## B. Saran.

Sumbangan pemikiran penulis, sebagai saran-saran kepada pihak-pihak yang berkompeten adalah sebagai berikut:

1. Sebaliknya wirausahawan yang berada di sepanjang LETSU membekali dirinya dengan pengetahuan tentang pengelolaan usaha agar usaha tersebut dapat lebih berkembang lagi.
2. membuat tujuan jangka pendek dan jangka panjang sehingga wirausahawan dapat mengukur sudah sampai dimana usahanya berjalan.
3. Hendaknya wirausahawan membuat strategi-strategi untuk meningkatkan penjualannya, dikarenakan kompetisi yang semakin kuat.
4. Jika belum mempunyai cukup modal untuk membuka beberapa cabang, sebaiknya responden mulai mencari pihak-pihak yang bisa diajak berinvestasi dan bekerja sama untuk membuka cabang baru.
5. Hendaknya pihak selalu mencari informasi yang *up to date* agar dapat bersaing dengan pihak-pihak yang lain.

## DAFTAR PUSTAKA

- G. Longenecker, Jstin. Dkk. 2011. *Kewirausahaan*. PT. Salemba Emban Patria Jakarta.
- Iwantono, Sutrisno. 2002. *Kiat Sukses Berwirausaha*. PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta.
- Ma'ruf, Hendri. 2005. *Pemasaran Ritel*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta .
- Musrofi, M. 2004. *Kunci Sukses Berwirausaha*. PT. Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Sarosa, Pietra 2003. *Kiat Praktis Membuka Usaha*. PT. Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Sigit, Soehari. 1999. *Pengantar Metodologi Penelitian Sisial-Bisnis-Manajemen*. Fakultas Ekonomi Universitas Sarjanawiyata.
- Suharno, bambang. 2006. *Langkah Jitu Memulai Bisnis Dari Nol*. Penerbar Swasaya, Jakarta.
- Suparmono. Oktavian Haryanto, Jony. 2005. *Desain Proposal Penelitian Studi Pemasaran*. Andi, Yogyakarta.
- Suryana. 2003. *Kewirausahaan*. PT. Salemba Emban Patria, Jakarta.
- W. Zimmerer, Thomas. M. Scarborough, Norman. 2002. *Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil*. Prenhallindo, Jakarta.
- [http://www.asiamaya.com/peta/medan/medan\\_tembung/kelurahan\\_tembung.htm](http://www.asiamaya.com/peta/medan/medan_tembung/kelurahan_tembung.htm).
- <http://www.pembkomedan.go.id>