JRAMI

JURNAL RISET AKUNTANSI & MANAJEMEN INDONESIA

Volume VI/No. 2/Juni 2013 ISSN : 1979-5505

ANALISIS *WORK CLIMATE, SUPPORTIVEMANAGEMENT*, TERHADAP *WORK EFFORT*, DAN *TAXPAYER'S SERVICE QUALITY* YANG MEMPENGARUHI *TAX EVASION* DI KANTOR PELAYANAN PAJAK DALAM WILAYAH KANWIL JAWA BAGIAN BARAT II"
Siti Kurnia Rahayu

PENGARUH SELF-ESTEEM DAN LOCUS OF CONTROL KARYAWAN TERHADAP KEPUASAN KERJA KARYAWAN DALAM BEKERJA PADA ORGANISASI SUATU PERUSAHAAN
Demsi Milnar

PERANAN MODAL INTELEKTUAL DOSEN DALAM MENCIPTAKAN KUALITAS LULUSAN
Tetet Cahyati

PENGARUH STRATEGI PRODUK DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN IKLAN PADA (STUDI KASUS PADA HARIAN PAGI TRIBUN JABAR)
Dede Hertina

ANALISIS KEPUASAN DAN LOYALITAS KONSUMEN TERHADAP TINGKAT PENJUALAN DI WARUNG BU IMAS
(Studi Kasus Warung Masakan Sunda Bu Imas Kebon Kelapa Bandung)
Hilda Monarfa

KOMPETENSI WIRAUSAHA DAN GAYA KEPEMIMPINAN TERHADAP KEBERHASILAN USAHA
(Studi Kasus pada Usaha Kecil Mengah Sepatu Cibaduyut)
Eddy Soeryanto Soegoto

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
JL. Dipatiukur 112-114 Bandung 40132
Telp. 022-2504119, Fax. 022-2533754

EDITORIAL STAFF
JURNAL RISET BISNIS
&
MANAJEMEN INDONESIA

Ketua Editor
Prof.Dr.Hj. Ria Ratna Ariawati, SE.,MS.,Ak.

Universitas Komputer Indonesia

Pemimpin Redaksi
Ony Widilestariningtyas,SE.,MSi
Universitas Komputer Indonesia

Tim Editor

1. Prof.Dr.Umi Narimawati, SE.,M.Si.
   UNIKOM Bandung
2. Prof.Dr.Yuyus Suryana Sudarma, MS
   UNPADBandung
3. Prof.Dr.Drs., H.MohamadZein,Ak.
   Universitas Widyatama Bandung
4. Prof.Dr. Sucherly, SE., M.S
   UNPADBandung
5. Prof.Dr.Sukrisno Agoes,Drs.,MM.,Ak
   UNTAR Jakarta
6. Dr. Timotius,MM.,Ak..
   Universitas Indonesia Jakarta.

Tim Editing
Sri Dewi Anggadini,SE.,MSi. Lilis Puspitasari,SE.,MSi.
Elvira Azis, SE.,MT
Lita Wulantika,SE,MSi.

TataUsaha
Linna Ismawati,SE.,MSi.
Sekretariat Fakultas EkonomiUNIKOM

Kantor Redaksi
Gedung Fakultas Ekonomi,Kampus IV, Lantai 3.
Jl. Dipatiukur No. 112-114 Bandung 40132
Telp. (022) 2504119 , Fax. (022) 2533754
E mail : fe@unikom.ac.id.;jrami_fe@unikom.ac.id

KEBIJAKAN EDITORIAL

Jurnal Riset Akuntansi &Manajemen Indonesia, JRAMI diterbitkan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia Bandung secara berkala (setiap enam bulan sekali) dengan tujuan untuk menyebarluaskan informasi hasil riset akuntansi dan manajemen kepada para akademisi,praktisi,mahasiswa,dan lain-lain meliputi bidang : akuntansi,manajemen.

JRAMI menerima kiriman artikel hasil riset akuntansi dan manajemen yang ditulis dalam Bahasa Indonesia atau Bahasa Inggris. Penulis harus menyatakan bahwa artikel yang dikirim ke **JRAMI** tidak dikirimkan atau telah dipublikasi dalam jurnal yang lain. Untuk artikel hasil riset dengan pendekatan survei atau eksperimental, penulis harus melampirkan instrumen riset (kuesioner,kasus,daftar wawancara, dan lain-lain). Agar hasil riset akuntansi dan manajemen yang dimuat dalam JRAMI dapat bermanfaat untuk pengembangan praktik, pendidikan dan riset akuntansi dan manajemen penulis artikel berkewajiban memberikan data riset kepada yang memerlukannya dan memberikan informasi cara memperoleh data tersebut.

Penentuan artikel yang dimuat dalam JRAMI melalui proses *blindreview* oleh JRAMI, dengan mempertimbangkan antara lain : terpenuhinya persyaratan baku publikasi jurnal, metodologi riset yang digunakan, dan signifikansi kontribusi hasil riset terhadap pengembangan profesi dan pendidikan akuntansi dan manajemen. Editor bertanggung-jawab untuk memberikan telaah konstruktif, dan jika dipandang perlu, menyampaikan hasil evaluasi kepada penulis artikel. Artikel dikirim ke editor JRAMI dengan alamat :

Ketua Editor
Prof.Dr.Hj. Ria Ratna Ariawati, SE.,MS.,Ak..
Gedung Fakultas Ekonomi,Kampus IV, Lantai 3.
Jl. Dipatiukur No. 112-114 Bandung 40132
Telp. (022) 2504119 , Fax. (022) 2533754
E mail : fe@unikom.ac.id.; jrami_fe@unikom.ac.id

PEDOMAN PENULISAN ARTIKEL

Berikut ini adalah pedoman penulisan artikel dalam JRAMI yang diharapkan dapat menjadi pertimbangan bagi penulis.

1. Sistematika pembahasan dalam artikel setidaknya terdiri atas bagian-bagian sebagai berikut:

   Abstrak bagian ini memuat ringkasan riset, antara lain mengenai : masalah riset,tujuan, metode, temuan, dan kontribusi hasil riset. Abstrak disajikan di awal teks dan terdiri antara 150 s/d 200 kata (sebaiknya disajikan dalam Bahasa Inggris). Abstrak diikuti dengan tiga kata kunci (*keywords*) untuk memudahkan penyusunan indeks artikel.

   I. **Pendahuluan** menguraikan latar belakang penbelitian,rumusan masalah,maksud dan tujuan penelitian, kegunaan penelitian.

   II. **Kajian Pustaka,kerangka pemikiran dan hipotesis** memaparkan kajian pustaka berdasarkan telaah literatur yang menjadi landasan logis untuk mengembangkan kerangka pemikiran dan hipotesis atau proposisi riset dan model riset (jika dipandang perlu).

   III. **Objek dan metode penelitian** memuat objek penelitian menguraikan objek yang diteliti sesuai dengan judul riset dan metode penelitian yang berisi desain penelitian, operasionalisasi variabel,teknik pengumpulan data,unit analisis, teknik penarikan sampel,pengujian hipotesis.

   IV. **Hasil penelitian dan pembahasan** menguraikan hasil penelitian memuat hasil penelitian yang telah dilakukan dan pembahasan memuat analisis statistik (jika ada) dan analisis ekonomi.

   V. **Kesimpulan dan saran** menguraikan kesimpulan penelitian dan saran berisi solusi dari kelemahan penelitian,temuan dan keterbatasan penelitian.

   VI. **Daftar Pustaka** memuat sumber-sumber yang dikutip di dalam penulisan artikel. Hanya sumber yang diacu yang dimuat di daftar referensi ini.

   Lampiran memuat tabel,gambar, dan instrumen riset yang digunakan.
2. Artikel diketik dengan jarak baris satu spasi pada kertas B5 (18,2 cm x 15,7 cm). Kutipan langsung yang panjang (lebih dari tiga baris) diketik dengan jarak baris satu dengan *indented style* (bentuk berinden).
3. Panjang artikel tidak lebih atas 7.000 kata (dengan jenis huruf arial ukuran 10) atau maksimal 25 halaman.
4. Margin atas,bawah,kiri dan kanan 1,5 cm.
5. Halaman muka (cover) setidaknya menyebutkan judul artikel dan identitas penulis.
6. Semua halaman, termasuk tabel, lampiran, dan referensi harus diberi nomor urut halaman.
7. Tabel/gambar sebaiknya dapat disajikan pada halaman terpisah dari badan tulisan (umumnya di bagian akhir naskah). Penulis cukup menyebutkan pada bagian di dalam teks,tempat pencantuman tabel atau gambar.
8. Setiap tabel atau gambar diberi nomor urut,judul yang sesuai dengan isi tabel atau gambar, dan sumber kutipan (bila relevan).
9. Kutipan dalam teks sebaiknya ditulis di antara kurung buka dan kurung tutup yang menyebutkan nama akhir penulis,tahun,koma, dan nomor halaman jika dipandang perlu.

   Contoh :

   a. Satu sumber kutipan dengan satu penulis (Brownell 1981). Jika disertai nomor halaman : (Brownell 1981).
   b. Satu sumber kutipan dengan dua penulis (Frucot dan Shearon 1991).
   c. Satu sumber kutipan dengan lebih dari dua penulis (Gul dkk.1995 atau Hotstede et al.1990).
   d. Dua sumber kutipan dengan penulis yang berbeda (Dunk 1990; Mia 1988).

e. Dua sumber kutipan dengan penulis yang sama (Brownell 1981,1983. Jika tahun publikasi sama (Brownell 1982a,1982b).
f. Sumber kutipan yang berasal dari pekerjaan suatu institusi sebaiknya menyebutkan akronim institusi yang bersangkutan misalnya,(IAI,1994).

10. Setiap artikel harus memuat daftar pustaka (hanya yang menjadi sumber kutipan) dengan ketentuan penulisan sebagai berikut :
    a. Daftar pustaka disusun alfabetis sesuai dengan nama penulis atau nama institusi.
    b. Susunan setiap referensi : nama penulis,tahun publikasi,judul jurnal atau buku teks,nama jurnal atau penerbit,nomor halaman.
    c. Contoh :

American Accounting Association,Committee on Concepts and Standards for External Financial Riports.1997.Statement on Accounting Theory and Theory Acceptance.Sarasota,FL : AAA.

Demski,J.S., dan D.E.M. Sappington.1989.Hierarchical Structure and Responsibility Accounting, Journal of Accounting Research 27 (Spring) : 40-58.

Dye,R.; B. Balachandran; dan R.Magee.1989.Contigent Fees for Audit Firm.Working paper,Nortwestern University,Evansto,Il.

Indriantoro,N.1993.The Effect of Participative Budgeting on Job Performance and Job Satisfaction with Locus of Control and Cultural Dimensions as Moderating Variables.Ph.D. dissertation. University of Kentucky,Lexington.

Naim,A.1997.Analysis of The Use of Accounting Product Costs In Oligopolistic Pricing Decisions. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia, 12 (Oktober) 43-50.

Porcano,T.M.1984a.Distrutive Justice and Tax Policy.The Accounting Review,59 (October): 619-636.

_____,1984b.The Perceived Effects of Tax Policy on Corporate Investment Intentions.The Journal of the American Taxation Association 6(Fall) : 7-19.

Pyndyk,R.S. dan D.L. Rubinfield.1987.Econometric Models & Economic Forecasts,3rd ed.,NY:McGrow-Hill Publishing,Inc.

11. Artikel diserahkan dalam bentuk cd dan empat eksemplar cetakan.

DAFTAR ISI

Halaman

EDITORIAL STAFFJURNAL RISET BISNIS & MANAJEMEN INDONESIA i
KEBIJAKAN EDITORIAL iii
PEDOMAN PENULISAN ARTIKEL v
DAFTAR ISI vii

1. **ANALISIS *WORK CLIMATE, SUPPORTIVEMANAGEMENT*, TERHADAP *WORK EFFORT*, DAN *TAXPAYER'S SERVICE QUALITY* YANG MEMPENGARUHI *TAX EVASION* DI KANTOR PELAYANAN PAJAK DALAM WILAYAH KANWIL JAWA BAGIAN BARAT II"**
   Siti Kurnia Rahayu 1

2. **PENGARUH SELF-ESTEEM DAN LOCUS OF CONTROL KARYAWAN TERHADAP KEPUASAN KERJA KARYAWAN DALAM BEKERJA PADA ORGANISASI SUATU PERUSAHAAN**
   Demsi Minar 13

3. **PERANAN MODAL INTELEKTUAL DOSEN DALAM MENCIPTAKAN KUALITAS LULUSAN**
   Tetet Cahyati 25

4. **PENGARUH STRATEGI PRODUK DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN IKLAN PADA (STUDI KASUS PADA HARIAN PAGI TRIBUN JABAR)**
   Dede Hertina 38

5. **ANALISIS KEPUASAN DAN LOYALITAS KONSUMEN TERHADAP TINGKAT PENJUALAN DI WARUNG BU IMAS**
   (Studi Kasus Warung Masakan Sunda Bu Imas Kebon Kelapa Bandung)
   Hilda Monarfa 60

6. **KOMPETENSI WIRAUSAHA DAN GAYA KEPEMIMPINAN TERHADAP KEBERHASILAN USAHA**
   (Studi Kasus pada Usaha Kecil Mengah Sepatu Cibaduyut)
   Eddy Soeryanto Soegoto 70

KOMPETENSI WIRAUSAHA DAN GAYA KEPEMIMPINAN TERHADAP KEBERHASILAN USAHA
(Studi Kasus pada Usaha Kecil Mengah Sepatu Cibaduyut)

Eddy Soeryanto Soegoto
Dosen Universitas Komputer Indonesia

Abstract

The research was conducted on the owner or manager of a shoes business in central UKM Shoes Cibaduyut. Phenomenon that occurs is a decline in revenues or profits of the entrepreneurs in central UKM Shoes Cibaduyut causing a decline in the number of employers. The purpose of this research was to determine how much influence the entrepreneurial competence andleadership style on the success of bussinessin central shoes Cibaduyut.

The method used in this research is qualitative and quantitative methods. The unit of analysis in this research is the consumer numbered 828 in the period 2007-2011 with a sample of 100 respondents. Statistical test used is the calculation of correlation Person, path analysis, correlation, coefficient of determination, hypothesis testing, and also uses a statistical calculation with the help of an application program SPSS 20.0 for windows.

The results showed that the competence of entrepreneur on Shoes in central UKM shoes Cibaduyut, including the criteria of high, but indicators Human relations and competence is still not good. Style leadership including the criteria of ....and than the success of business including the criteria of high.The influence competence ofentrepreneurialstyle leaders is positive and significant impact 53.1%, as well as the effect competence of entrepreneuron success of businessand a significant positive impact that is 57.46%, and the influence of the style leadership on success of businessis positive and significant impact with contributions by 23,81%. Then the impact is simultan positive and significant impact that is 72.2%. This means that the competence of entrepreneur and style leadership are able to improve the success business shoes in central shoes Cibaduyut higher.

Keywords: *competence of entrepreneur, style leadership, success of business*

I. PENDAHULUAN

Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan salah satu pendorong yang signifikan pada pembangunan dan pertumbuhan ekonomi di dunia, terutama di negara-negara maju. Negara-negara yang sering dikenal dengan sebutan *Newly Industrializing Countries* (NICs) seperti Korea Selatan, Singapura, dan Taiwan adalah contoh dari negara yang memiliki laju pertumbuhan PDB yang tinggi karena kinerja UKM mereka yang sangat efisien, produktif, dan memiliki tingkat daya saing global yang tinggi. Begitu pula di Indonesia, UKM telah mendapatkan perhatian lebih karena pertumbuhannya yang semakin pesat dan merupakan salah satu pelaku ekonomi yang memiliki peran, kedudukan serta potensi yang sangat penting dan strategis dalam mewujudkan pembangunan ekonomi baik secara regional maupun nasional. Selain itu, daya tahan terhadap krisis telah membuktikan Usaha Kecil Menengah (UKM) sebagai penyelamat bangsa Indonesia dari krisis moneter yang berkepanjangan.

Rata-rata kenaikan jumlah unit usaha UKM sebesar 3.55 persen atau sebesar 1.574.696 tiap tahunnya. Namun yang paling besar perkembangannya terlihat pada tahun 2009 sebesar 8.25 persen atau 3.885.548 dari 47.109.555 unit UKM. Ini membuktikan betapa kuatnya sektor ekonomi UKM sehingga tetap mengalami pertumbuhan yang sangat pesat meskipun dalam kondisi sedang terjadi krisis global.Begitu pula dengan pembangunan ekonomi di Jawa Barat.UKM memiliki peran dalam menyerap tenaga kerja dan menciptaan lapangan pekerjaan.

Banyaknya usaha dan penyerapan tenaga kerja industri kecil dan kerajinan rumah tangga di Jawa Barat sangat menonjol (99.16% dan 58.21%) tetapi besarnya output hanya sebesar 8.5%. Hal ini jelas diperlukan dorongan dan bantuan dari berbagai pihak untuk terus mendukung pembangunan serta perkembangan UKM.

Secara lebih spesifik, masalah dasar yang dihadapi UKM Cibaduyut menurut hasil wawancara pada tanggal 9 Maret 2012 adalah : Pertama, produk-produk yang dihasilkan oleh Sentra UKM Sepatu Cibaduyut masih biasa-biasa saja, masih standar, masih hanya mengandalkan satu macam hasil produk yang mereka anggap bagus dan unggul sehingga terkesan monoton tidak ada pilihan produk lain. Kedua, pasar yang mereka miliki masih sangat sempit, hanya toko yang berada disekitar Cibaduyut saja para pengusaha memasarkan produknya, tidak ada upaya untuk memperluas pasar kedaerah lain maupun pasar luar yang lebih luas, sehingga sulit untuk memperoleh pangsa pasar dan memperluas pasar Sentra UKM Sepatu Cibaduyut itu sendiri. Ketiga, para pengusaha masih mengalami masalah dalam mengelola keuangan, dimana masih campur aduknya antara keuangan pribadi dan keuangan hasil usaha mereka, tidak jelasnya keluar masuknya keuangan menjadi sulit membedakan mana uang pribadi dan uang perusahaan, para pengusaha masih sedikit yang memiliki pembukuan perusahaan yang baik, sehingga ketika akan melakukan pengajuan permodalan dari lembaga keuangan dan lembaga individu, sangat kesulitan karena keterbatasan pencatatan keuangan. Keempat, para pengusaha sulit bekerjasama dengan pengusaha lainnya baik yang berada disekitar UKM Cibaduyut maupun yang berada diluar Cibaduyut, *ini dikarenakan para pengusaha sangat tertutup pada pihak lain, tidak ada pertukaran informasi karena para pengusaha merasa takut tersaingi dan takut kalah jika terjadi persaingan, sehingga sulit melakukan hubungan* dengan pihak lain.

Permasalahan yang dihadapi para Pengusaha Sentra UKM Sepatu Cibaduyut yaitu : Pertama, kelemahan dalam hal pengetahuan tehnik dan desain produksi *(tehnical competence)*. Kedua, pasar dan memperluas pangsa pasar yang mereka miliki (*marketing competence)*. Ketiga, pengelolaan keuangan, struktur permodalan, dan keterbatasan untuk memperoleh jalur-jalur permodalan *(financial competence)*. Keempat, keterbatasan jaringan usaha, kesulitan menjalin kerjasama baik antara sesama pengusaha yang berada disekitar Cibaduyut maupun pengusaha lainnya *(human relationcompetence)*.

Menurut Hitt (1997: 19), perusahaan yang ingin berhasil dalam usaha harus memiliki kemampuan yang merupakan sekumpulan sumber daya yang secara interaktif melakukan aktifitas untuk mencapai keunggulan bersaing. Agar perusahaan dapat memahami dan menganalisis dengan tepat sumber daya yang dimiliki, serta memiliki kemampuan untuk meningkatkan kinerja sebagai kemampuan dasar keunggulan bersaing, diperlukan adanya seorang pemimpin (Robbins, 2002: 163). Seorang pemimpin dalam mengambil keputusan sangat dipengaruhi oleh gaya kepemimpinannya (seperti seberapa besar semangat partisipasi para pemimpin, seberapa ekstrovet mereka, apakah mereka sangat berapi-api atau malah sangat tenang) antara satu pemimpin dengan pemimpin lain sangat berbeda (Locke & Associates, 1997: 14) . Hubungan antara sikap kewirausahaan dengan keberhasilan usaha menurut Frederick Herzberg (2001:28) dalam teori motivasi hygiene bahwa hubungan individu terhadap pekerjaannya merupakan salah satu dasar yang sangat menentukan keberhasilan atau kegagalan seseorang.

Hal ini jelas bahwa permasalahan yang dihadapi Sentra UKM Sepatu Cibaduyut dalam hal menjalankan kegiatan pemasaran yang baik, dan pendistribusian/penyebaran informasi baik kepada pelanggan maupun pada pihak-pihak terkait dan yang paling penting adalah gaya kepemimpinan pengusaha yang berada di Sentra UKM Sepatu Cibaduyut sehingga dapat merespon apa yang sebenarnya diinginkan oleh pelanggan dipasar.

Seiring menurunnya pendapatan menurut sumber dari UPT Persepatuan Cibaduyut, produsen atau pengrajin yang berada disekitar Sentra UKM Sepatu Cibaduyut juga mengalami penurunan yang dapat kita lihat di tahun-tahun terakhir jumlah pengusaha sepatu di Cibaduyut mengalami penurunan. Walaupun pada tahun 2006 banyak produsen baru, terbukti seiring bertambahnya jumlah produsen sebanyak 560 pengusaha yang terdiri dari 20 pengusaha berskala besar dan 540 berskala kecil. Namun, peningkatan itu tidak berlangsung lama. Pada tahun-tahun berikutnya jumlah produsen kembali turun. Pada tahun 2007 turun sebesar 9.82%

atau sebanyak 55 pengusaha. Pada tahun 2008 naik kembali sebesar 7.92% atau naik 40 pengusaha. Penurunan drastis terjadi dimulai tahun 2009 yaitu sebesar 35.23% atau sebanyak 192 pengrajin yang gulung tikar dibanding tahun sebelumnya dilanjutkan pada tahun 2010 penurunan terjadi sebesar 25,21% atau 89 pengrajin dari tahun sebelumnya. Kondisi usaha sepatu di Cibaduyut yang pada umumnya diusahakan dalam sekala kecil dan menengah, maka kompetensi atau kemampuan seorang wirausaha sebagai penggerak kemajuan usahanya sangat dominan dalam menentukan berhasilnya usaha tersebut.

Berdasarkan latar belakang penelitian yang diuaraikan tersebut di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **"Pengaruh Kompetensi Wirausaha Dan Gaya Kepemimpinan Terhadap Kinerja Bisnis Sentra UKM Sepatu Cibaduyut (Studi Kasus di Sentra UKM Sepatu Cibaduyut Bandung)".**

II. PUSTAKA DAN HIPOTESIS

Salah satu faktor dalam keberhasilan suatu organisasi adalah sumber daya manusia yang handal dalam menjalankan tugas dan wewenangnya. Namun disisi lain harus memperhatikan berbagai sudat padang mengenai sumber daya manusia ini. Sangat sulit untuk mengatasi atau menghadapai manusia sebagai penggerak dalam menjalankan tujuan suatu bisnis. Maka disini perlu adanya pengintegrasian yang cukup baik dari elemen yang terkait didalamnya.

Sumber daya manusia tidak begitu sama halnya benda mati lainnya, manusia mempunyai perasaan dan pikiran. Kedua hal itu akan sejalan dalam menjalankan tugas-tugas dalam suatu organisasi atau perusahaan jika didukung dengan kompetensi atau kemampuan wirausaha dari masing-masing individu tersebut.

Dalam wirausaha, seseorang pengusaha berarti orang yang memiliki kemampuan untuk mendapatkan peluang secara berhasil. Pengusaha bisa jadi adalah seorang yang berpendidikan tinggi, terlatih, dan terampil atau mungkin seorang buta huruf yang memiliki keahlian tinggi diantara orang-orang yang bertindak demikian. Suryana (2006:5) mengemukakan bahwa kompetensi wirausaha diartikan sebagai "Pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan individu yang langsung berpengaruh pada hasil karena wirausaha orang yang selalu berorientasi pada hasil".

Terdapat 4 (empat) kemampuan atau kompetensi utama yang diperlukan untuk mencapai pengalaman yang seimbang agar wirausaha berhasil, diantaranya *technical competence,* yaitu memiliki kompetensi dalam bidang rancang bangun sesuai dengan bentuk usaha yang akan dipilih.*Marketing competence,* yaitu memiliki kompetensi dalam menemukan pasar yang cocok, mengidentifikasi pelanggan dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan.*Financial competence,* yaitu memiliki kompetensi dalam bidang keuangan, pembelian, penjualan, pembukuan dan perhitungan laba rugi.*Human relation competence,* yaitu kompetensi dalam mengembangkan hubungan personal, seperti kemampuan berelasi dan menjalin kemitraan antar perusahaan serta harus mengetahui hubungan inter-personal secara sehat.

Selain kompetensi wirausaha, peningkatan kinerja juga ditentukan oleh gaya kepemimpinan para pengusaha. kemampuan perusahaan dalam berorientasi pasar. Setiap organisasi yang secara konsisten menggunakan *market oriented* sebagai aktivitas pemasaran, maka organisasi harus mampu mengembangkan aspek intelejesi pasar/informasi pemasaran, prndistribusian/penyebaran informasi, dan kemampuan merespon. Jika ketiga aspek tersebut tidak optimal, perusahaan akan sulit meningkatkan kinerja bisnisnya sesuai yang diinginkan.

Kepemimpinan (*leadership*) adalah proses mengarahkan, menginstruksikan atau memengaruhi orang lain atau organisasi untuk melaksanakan suatu tugas atau tujuan organisasi. (Eddy,S.Soegoto, 2009:222). Kepemimpinan adalah seni mempengaruhi dan mengarahkan orang dengan cara kepatuhan, kepercayaan, hormat, dan kerja sama yang bersemangat dalam mencapai tujuan bersama (Timpe, 2002: 181). Pemimpin seharusnya dapat membujuk, memerintah, mempengaruhi dan memberi semangat bawahannya dalam rangka pencapaian tujuan organisasi. Bila bawahan tidak temotivasi untuk bekerja, tingginya absensi, rendah moral, serta ketidakpuasan menandakan pemimpin tidak dapat memotivasi bawahan karena penerapan

gayanya yang tidak sesuai dengan lingkungan. Dalam rangka melaksanakan tugasnya pemimpin harus dapat menunjukkan cara / gaya supaya bawahan dapat bekerja dengan baik.

Keberhasilan atau efektifitas kepemimpinan tidak saja diukur bagaimana memberdayakan bawahannya tapi juga kemampuannya menjalankan/ melaksanakan kebijakan perusahaan melalui cara/ gaya kepemimpnannya. Pola atau gaya kepemimpinan sangat tergantung pada karakteristik individu pimpinan, bagaimana memandang bawahannya. Gaya kepemimpinan adalah perilaku pimpinan menghadapi bawahan berdasarkan fungsinya sebagai atasan.

Tidak ada gaya kepemimpinan yang paling baik, karena gaya kepemimpinan haruslah fleksibel dan harus disesuaikan dengan perilaku, sistem nilai yang dianut bawahan, situasi lingkungan, kematangan dan situasi bawahan. Seorang pemimpin yang berhasil dan efektif bila dapat melakukan gaya kepemimpinan yang tepat pada situasi yang tepat. Namun dalam melaksanakan kepemimpinan haruslah memperhatikan hal-hal berikut : (1) *purposeful,* (2) *responsible*, (3) *Integrity,* (4) *Coureqeous,* (5) *Patience,* (6) *Listen,* (7) *Enthusiasm*, (8) *Service.* (Eddy Soeryanto Soegoto, 2009:223).

Banyak sekali pendapat mengenai teori kepemimpinan yang juga memiliki banyak model dalam pelaksanaannya seperti : (1).Model otokratis-demokratis, (2).Model ineraksi atasan-bawahan, (3).Model situasional, (4).Model jalan tujuan, (5).Model peran serta bawahan. (Eddy Soeryanto Soegoto, 2009:225-226). Sedangkan menurut (Timpe, 2002: 122) gaya kepemimpinan dibagi menjadi: (1). Diktator, (2). Partisipasi, (3). Delegasi, (4). Konsiderasi. Berdasarkan uraian yang dikemukakan di atas, maka dalam penelitian ini kriteria perilaku kepemimpinan yang dapat menentukan gaya kepemimpinan pengusaha kecil yang akan diteliti ada empat yaitu: (1) gaya kepemimpinan diktaktor, (2) gaya kepemimpinan partisipasi, (3) gaya kepemimpinan delegasi, (4) gaya kepemimpinan konsiderasi.

2.1.2.1. Diktaktor

Pada kepemimpinan diktaktor atau otokratis, pemimpin membuat keputusan sendiri karena kekuasaan terpusatkan dalam diri satu orang. Ia memikul tanggung jawab dan wewenang penuh. Pengawasan bersifat ketat, langsung dan tepat. Keputusan dipaksakan dengan menggunakan imbalan dan kekhawatiran akan dihukum. Jika ada, maka komunikasi bersifat turun kebawah. Bila wewenang dari pemimpin diktaktor menjadi menekan, bawahan menjadi takut dan tidak pasti. Pemimpin diktaktor atau otokratis bisa menjadi otokrat kebapak-bapakan. Bawahan ditangani dengan efektif dan dapat memperoleh jaminan dan kepuasan. Otokrat yang kebapakan, dapat saja hanya memberikan perintah, memberikan pujian, dan menuntut loyalitas bahkan dapat membuat bawahan merasa mereka sebenarnya ikut serta dalam membuat keputusan walaupun mereka mengerjakan apa yang dikehendaki atasan (Timpe, 2002: 122)

2.1.2.2. Partisipasi

Pola kepemimpinan partisipasi adalah pola kepemimpinan dimana atasan memotivasi bawahan untuk berperan serta dalam organisasi terutama dalam pengambilan keputusan sehingga akan mendatangkan gairah bagi para bawahan. Pada kepemimpinan ini pendelegasian wewenang sangat diutamakan, sedangkan komunikiasi berjalan baik untuk mencari solusi dalam setiap permaslahan yang ada. Pada kepemimpinan partisipasi, pemimpin cenderung memberikan perhatian kepada bawahan dan pekerjaan sehingga komunikasi berjalan berbagai arah (situasional dan diagonal). Kepemimpinan partisipasi ini tidak efektif bila bawahan tidak menunjang keberhasilan perusahaan karena bawahan tidak matang. Davis (1997) dalam Dalimunthe (2002: 80) menyatakan partisipasi adalah keterlibatan dan emosional dari orang-orang dalam situasi kelompok yang mendorong mereka untuk memberikan sumbangan pada tujuan kelompok dan ikut serta bertanggungjawab.

2.1.2.3. Delegasi

Mendelegsaikan adalah memberi tanggung jawab sepenuhnya kepada bawahan untuk mengerjakan suatu pekerjaan dan meminta pertanggungan jawab dari pelaksanaan pekerjaan. Seorang pemimpin berhak mendelegasikan wewenang kepada bawahannya untuk mengambil keputusan, pemimpin menyerahkan tanggung jawab atas pelaksanaan tugas dan penyelesaian

pekerjaan. Pimpinan tidak akan membuat peraturan-peraturan tentang pelaksanaan pekerjaan tersebut, dan hanya melakukan sedikit kontak dengan bawahan.

2.1.2.4. Konsiderasi

Konsiderasi yang diberikan oleh pimpinan merupakan faktor yang penting dalam mencapai tujuan organisasi. Sangat penting dimiliki oleh seorang pemimpin adalah kemampuan memberikan perhatian pada bawahan, agar menghasilkan kerja yang optimal. Konsiderasi yang diberikan merupakan motivasi kepada para bawahan untuk lebih giat bekerja sehingga prestasi kerjanya akan lebih baik. Para bawahan yang satu dengan yang lainnya memiliki perbedaan, perbedaan ini seringkali didasarkan oleh tujuan dan kebutuhan masing-masing yang berbeda dari bawahan.

2.1.3. Keberhasilan Usaha

Menurut Dalimunthe (2002: 94), kita dapat menganalisis keberhasilan usaha dengan mengetahui kinerja suatu perusahaan yang dapat dirumuskan melalui suatu perbandingan nilai yang dihasilkan perusahaan dengan nilai yang diharapkan dengan memanfaatkan sumberdaya yang dimiliki. Kinerja perusahaan adalah *output* dari berbagai faktor di atas yang oleh karenanya ukuran ini menjadi sangat penting untuk mengetahui tingkat adaptabilitas bisnis dengan lingkungannya. Kinerja usaha perlu dihubungkan dengan target perusahaan yang ditentukan oleh manajer-pemilik usaha. Apapun targetnya, kinerja usaha merupakan tolok ukur untuk menilai seberapa besar tingkat pencapaian suatu target atau tujuan usaha.

Menurut Georgellis *et al.* (2000: 7), Usaha Kecil yang termotivasi untuk meningkatkan penjualan dan atau jumlah pegawai, akan bertahan dalam lingkungan kompetitif yang dinamis. Senada dengan Jarvis *et al.* (2000: 126) yang menyatakan, perusahaan yang dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam waktu yang cukup panjang, tentu menghasilkan keuntungan normal secara ekonomis dan dapat pula mempertahankan pertumbuhan penjualan.

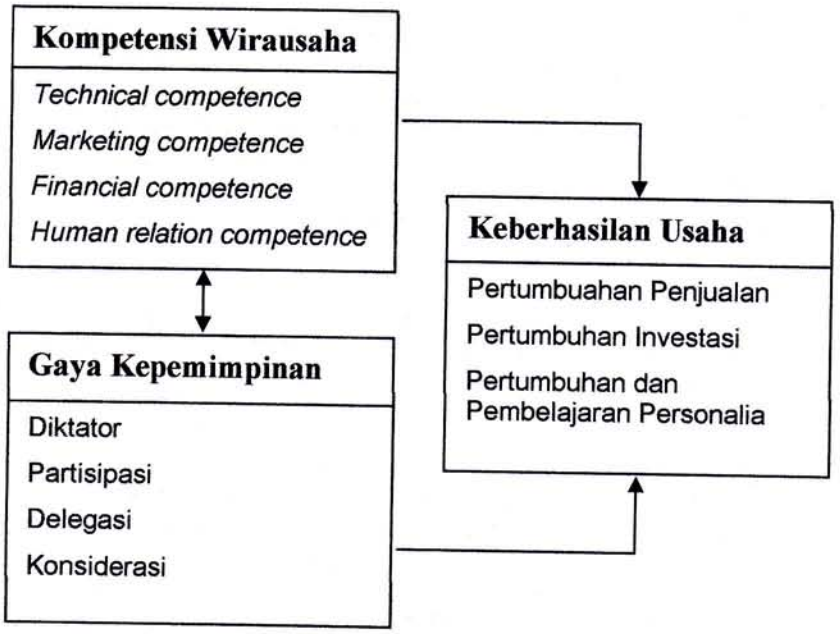
Tujuan memaksimalkan laba biasanya dihubungkan dengan skala waktu jangka pendek, yaitu bagaimana mendayagunakan kapasitas perusahaan yang tersedia saat ini seoptimal mungkin, diikuti dengan pengendalian seefektif mungkin, sehingga laba yang dicapai dapat maksimal. Untuk hal tersebut, perusahaan dapat melakukan berbagai hal, diantaranya dengan melakukan investasi. Investasi secara umum dapat diartikan sebagai keputusan untuk mengeluarkan dana pada saat sekarang untuk membeli aktiva riil (tanah, rumah, mobil, dan sebagainya) atau aktiva keuangan (saham, obligasi, reksadana, wesel, dan sebagainya) dengan tujuan untuk mendapatkan penghasilan yang lebih besar di masa yang akan datang (Haming & Basalamah, 2003: 3). Investasi dapat dibagai dalam beberapa pengertian, diantaranya adalah: (1) Investasi Bisnis Tetap yang mencakup pembelian peralatan dan struktur untuk keperluan proses produksi; (2) Investasi Residential mencakup pembelian perumahan baik untuk ditempati ataupun disewakan (3) Investasi Persediaan yang mencakup pembelian barang-barang yang ditempatkan di gudang, termasuk bahan-bahan dan perlengkapan, barang setengah jadi dan barang jadi (Mankiw, 2000: 25).

Dapat dikatakan bahwa pertumbuhan ekonomi akan selalu diikuti dengan perubahan struktur lapangan kerja. Pertumbuhan ekonomi tersebut akan mempengaruhi permintaan terhadap barang dan jasa, yang selanjutnya akan mempengaruhi pula permintaan terhadap pekerja. Perubahan permintaan terhadap pekerja di Indonesia lebih dikenal dengan kesempatan kerja, yang semata-mata mencerminkan perubahan jumlah orang yang bekerja. Perubahan dalam permintaan jumlah pekerja akan terlihat dalam perubahan upah/penghasilan yang diperoleh pekerja. Para pakar mengartikan *employement* atau kesempatan kerja sebagai *demand for labour,* yang merupakan fungsi dari perubahan perekonomian (Anwar, 1997 dalam Dalimunthe, 2002: 96). Adapun keberhasilan suatu usaha dapat ditunjang dengan hal-hal berikut ini : (1) Pengetahuan, (2) Kemampuan, (3) Pengalaman, (4) Visi, (5) Harapan, (6) Keyakinan, (7) Kebahagiaan. (Eddy Soeryanto Soegoto, 2009:53). Selain hal penunjang tersebut keberhasilan usaha memiliki kunci agar dapat sukses meliputi: (1) Modal, (2) Skill, (3) Lokasi, (4) Promosi, (5) Brand, (6) Membangun sistem, (7) Karyawan. (Eddy Soeryanto Soegoto, 2009:51-52). Agar usaha yang dibangun berhasil seorang entrepreneur harus memperhatikan faktor-faktor berikut :

(1). Tekad kuat, kerja keras, dan dedikasi (2). Kompetensi manajerial, (3). Permintaan pasar, (4). Kontrol yang ketat, (5). Beri perhatian. (Eddy Soeryanto Soegoto, 2009:50). Jika semua hal diatas dapat dilaksanakan dengan baik maka keberhasilan usaha pun akan didapat.

Berdasarkan uraian di atas, maka keberhasilan usaha kecil dapat dilihat dari (1) Pertumbuhan Penjualan (2) Pertumbuhan Investasi (3) Pembelajaran dan Pertumbuhan Personalia.

Henky V.R. Pattimukay (2008) menyatakan bahwa pemimpin yang berjiwa entrepreunership mempunyai pengaruh terhadap keberhasilan usaha suatu organisasi. Selanjutnya hasil penelitian Edi Noersasongko (2005) menyatakan bahwa karakteristik individu, kewirausahaan, dan gaya kepemimpinan berpengaruh terhadap kemampuan usaha dan keberhasilan usaha batik di jawa tengah. Penelitian yang dilakukan oleh Sri Hadiati (2008) menyimpulkan bahwa kompetensi wirausaha berpengaruh positif dan signifikan baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap daya saing industri keramik berskala kecil di kota malang. Demikian halnya hasil penelitian oleh Sadjudi (2009) menyatakan bahwa kompetensi wirausa berpengaruh terhadap kinerja usaha tani terutama jika adanya moderasi perilaku kewirausahaan.Berdasarkan uraian diatas, menunjukan bahwa kompetensi wirausaha dan gaya kepemimpinan dengan masing-masing indikatornya merupakan hal penting dan faktor yang mempengaruhi kinerja bisnis. Jika pengusahamemiliki kompetensi yang baik, maka gaya kepemimpinan pengusaha pun jadi baik sehingga kinerja perusahaan tersebut akan lebih baik, begitu juga sebaliknya.



Gambar 2.1 Paradigma Penelitian
Kompetensi Wirausaha dan Gaya Kepemimpinan terhadap Keberhasilan Usaha

Hipotesis

Berdasarkan teori tersebut, penulis merumuskan kesimpulan sementara yang masih perlu diuji kebenarannya sebagai berikut :

1. Kompetensi wirausaha Sentra UKM sepatu cibaduyut cukup kompeten dalam kinerjanya.

2. Gaya kepemimpinan wirausaha Sentra UKM sepatu cibaduyut cukupkuat.
3. Kinerja bisnis Sentra UKM sepatu cibaduyut sudah tinggi.
4. Kompetensi wirausaha memiliki hubungan yang signifikan dengan gaya kepemimpinan pengusaha Sentra UKM sepatu cibaduyut.
5. Kompetensi wirausaha dan gaya kepemimpinan berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap keberhasilan usaha pada Sentra UKM sepatu cibaduyut

III. OBJEK DAN METODE PENELITIAN

Jenis metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *descriptif survey* dan *explanatory survey.*Data dalam penelitian ini terdiri dari dua sumber, yaitu data primer dan sekunder.

Tehnik Penentuan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pengusaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut Bandung periode empat tahun (2007-2011) berjumlah 712 pengusaha. Sampel dalam penelitian ini berjumlah 235 pengusaha dari jumlah populasi sebesar 712. Teknik sampling yang digunakan *tatified random sampling* adalah metode penarikan sampel dengan terlebih dahulu mengelompokkan populasi ke dalam strata-strata berdasarkan kriteria tertentu kemudian memilih secara acak sederhana setiap stratum (Vincent Gaspersz, 2000 : 63). Adapun tehnik pengumpulan data yang dilakukan penulis dalam penelitian ini adalah melalui penelitian kepustakaan, penelitian lapangan: observasi, wawancara, dan kuesioner.

Uji Validitas dan Reliabilitas

Pengujian validitas dilakukan untuk tiga variable penelitian: kompetensi wirausaha, gaya kepemimpinan dan keberhasilan usaha. Seluruh item kuesioner dinyatakan valid karena dengan pendekatan secara statistika diperoleh skor total item lainnya $\geq$ 0,30 maka pernyataan tersebut dinyatakan valid.Reliabilitas menyangkut ketepatan alat ukur, alat ukur itu mempunyai reabilitas tinggi jika alat ukur dapat dipercaya dan stabil. Hasil uji reliabilitas dilakukan dengan pendekatan secara statistika, yaitu melalui koefisien reliabilitas yang diperoleh koefisien reliabilitas lebih besar dari 0.70 maka secara keseluruhan pernyataan dinyatakan andal (reliabel).

Metode Analisis

Analisis data dilakukan terhadap semua data yang diperoleh, agar data dapat memberikan gambaran tentang kompetensi wirausaha dan gaya kepemimpinan pengaruhnya terhadap keberhasilan usaha. Metode analisa data yang digunakan dibagi menjadi dua bagian, yaitu analisa deskriptif dan analisa verifikatif.

1. Analisis Deskriptif

Analisa deskriptif adalah pengkuantitatifan data-data yang bersifat kualitatifdengan cara mengolah data dengan sistem skor, yaitu memberikan nilai kepada variabel-variabel yang telah diintepretasikan menurut kriteria datanya. Dari data usaha dan pengusaha yang diinventarisir, sejumlah data yang diperoleh berdasarkan kebutuhan masing-masing indikator variabel tersebut, kemudian dipersentasikan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$P = \frac{F}{N} x100\%$$

Keterangan :

P = Jumlah persentase jawaban responden
F = Jumlah frekuensi jawaban responden
N = Jumlah responden

Rancangan Analisis

Rancangan analisis adalah proses mencari dan menyususun secara sistematis data yang telah diperoleh dari hasil pengumpulan data dengan mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyususn kedalam pola, memilih mana yang penting dan akan dipelajari, serta membuat kesimpulan. Rancangan analisis ini menggunakan analisis data deskriptif dan verifikatif.

Pada penelitian ini digunakan melalui metoda deskriptif dan verifikatif. Penelitian deskriptif digunakan untuk menggambarkan tentang kompetensi wirausaha dan orientasi pasar, serta kinerja perusahaan itu sendiri.

1. Analisis Deskriptif (Kualitatif)

Analisis ini menggambarkan skor aktual yaitu jawaban seluruh respondenatau kuesioner yang telah diajukan. Skor ideal adalah skor atau bobot tertinggi semua responden diasumsikan memilih jawaban dengan skor tertinggi.

Rumus yang digunakan:

$$\frac{\text{Skor aktual}}{\text{Skor ideal}} \times 100\%$$

2. Analisis Verifikatif (Kuantitatif)

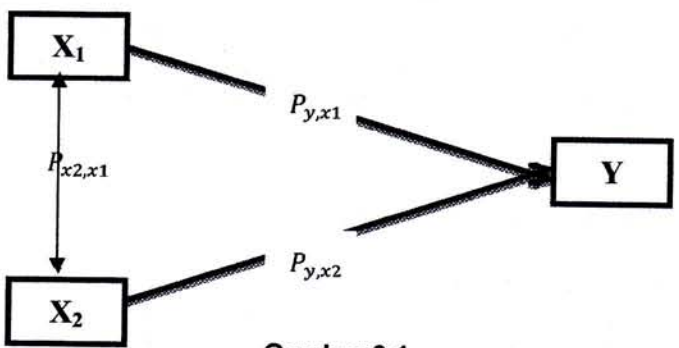
Untuk menganalisis verifikatif digunakan skala Likert, dengan memberikan nilai 5-4-3-2-1 untuk jenis pertanyaan positif dikuesioner. Penilaian terhadap skor yang didapat dihitung dengan cara:

a. Mengolah data dan menghitung frekuensi dan persentasinya.
b. Persentasi yang didapat merupakan indikator pasangan variabel X1, X2 dan Y.
c. Menentukan bobot dari masing-masing alternatif.

Selanjutnya untuk mengolah data-data tersebut peneliti menggunakan beberapa metode antara lain :

a. Analisis Jalur *(Path Analysis)*

Analisis jalur mengkaji hubungan sebab akibat yang bersifat structural dari variabel independen terhadap variabel dependen dengan mempertimbangan keterkaitan antar variabel independen. Model analisis jalur adalah sebagai berikut:



Gambar 3.1
Model Analisis Jalur

Keterangan:

X_1 : Kompetensi Wirausaha
X_2 : Gaya kepemimpinan
Y : Keberhasilan usaha
$P_{x2,x1}$: Koefisien jalur kompetensi wirausaha terhadap gaya kepemimpinan
$P_{y,x1}$: Koefisien jalur kompetensi wirausaha terhadap keberhasilan usaha

$P_{y,x2}$: Koefisien jalur gaya kepemimpinan terhadapkeberhasilan usaha.

3. Pengujian Hipotesis

Rancangan pengujian hipotesis deskriptif penelitiann ini sebagai berikut :

H1 : Kompetensi Wirausaha sudah kompeten pada Sentra UKM Sepatu Cibaduyut

dimana :

H_{01} :μ(KK) ≤ 68%, *Kompetensi Wirausahabelum kompetenpada Sentra UKM Sepatu Cibaduyut*

H_{11} :μ(KK) > 68%,*Kompetensi Wirausaha sudah kompeten pada Sentra UKM Sepatu Cibaduyut*

H2 : Gaya kepemimpinan wirausahasudah sesuai dengan situasional sentra UKM Sepatu Cibaduyut

dimana :

H_{02} :μ(OP) ≤ 68%, Gaya kepemimpinan wirausaha belum sesuai dengan situasional *Sentra UKM Sepatu Cibaduyut*

H_{12} :μ(OP) > 68%,Gaya kepemimpinan wirausaha sudah sesuai dengan situasional *Sentra UKM Sepatu Cibaduyut*

H3: Keberhasilan usaha sudah tinggi pada Sentra UKM Sepatu Cibaduyut

dimana :

H_{03} :μ(KB) ≤ 68%, Keberhasilan usaha *belum tinggi pada Sentra UKM Sepatu Cibaduyut*

H_{13} :μ(KB) > 68%, Keberhasilan usaha *sudah tinggi pada Sentra UKM Sepatu Cibaduyut*

Rancangan pengujian hipotesis verifikatif

a. Jika $F_{hit} \geq F_{tab}$ dengan taraf signifikan 0.05 maka pengujian signifikan atau adapengaruh yang nyata dari X1 dan X_2 atau setidaknya dari salah satunya terhadapvariabel terikat Y.
b. Jika $F_{hit} < F_{tab}$ dengan taraf signifikasi 0.05 maka pengujian 0 signifikasi dan tidak ada pengaruh yang nyata dari X1 dan X_2 terhadap Y.

Sedangkan kriteria ketentuan variabel X_2 dan X_2 secara parsial terhadap Y adalah ;

a. Jika $t_{hit} \geq t_{tab}$ dengan taraf signifikasi 0.05 maka pengujian signifikasi berartipengaruh masing-masing X1 dan X_2 terhadap Y.
b. Jika $t_{hit} < t_{tab}$ dengan taraf signifikasi 0.05 maka pengujian 0 signifikasi dan berarti tidak ada pengaruh yang nyata dari masing-masing X1 dan X_2 terhadap Y. Untuk mengetahui kekuatan hubungan antara variabel penelitian menurut criteria Guilford

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Deskriptif Kompetensi Wirausaha

Empat kemampuan atau kompetensi utama yang diperlukan untuk mencapai pengalaman yang seimbang agar wirausaha berhasil, diantaranya *technical competence,* yaitu memiliki kompetensi dalam bidang rancang bangun sesuai dengan bentuk usaha yang akan dipilih.*Marketing competence,* yaitu memiliki kompetensi dalam menemukan pasar yang cocok, mengidentifikasi pelanggan dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan. *Financial competence,* yaitu memiliki kompetensi dalam bidang keuangan, pembelian, penjualan, pembukuan dan perhitungan laba rugi.*Human relation competence,* yaitu kompetensi dalam mengembangkan hubungan personal, seperti kemampuan berelasi dan menjalin kemitraan antar perusahaan serta harus mengetahui hubungan inter-personal secara sehat. Kompetensi wirausaha para pengusaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut akan

terungkap melalui jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan yang diajukan pada diperolehnya nilai skor sebesar 78.4% termasuk dalam kategori kompeten. Kompetensi tertinggi dalam hal *marketing competence, sedangkan kompetensi terendah adalah human relation competence 52.8%.*Hal ini mendukung kondisi yang ada saat ini, yaitu karena keterbatasan keuangan dan keuntungan belum menjadi priotitas utama maka berdampak pada kekurangpedulian bagi pengelolaan sumber daya manusia.

Analisis Deskriptif Gaya Kepemimpinan

Gaya kepemimpinan pengusaha pada UKM sepatu Cibaduyut yang terungkap melalui jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan yang diajukan diperolehnya nilai skor sebesar 61.2% termasuk dalam kategori cukup situasional. Gaya kepemimpinan partisipasi memperoleh tanggapan yang sangat baik (80.3%), sedangkan gaya kepemimpinan dictator memperoleh tanggapan yang kurang yaitu diperoleh skor 48.4%. Gaya kepemimpinan diktator memberikan tanggapan yang kurang baik terhadap karyawan karena bagikaryawan merupakan bentuk intimidasi dan kesewenang-wenangan, padahal tidaklah demikian.Bagi karyawan gaya kepemimpinan diktator sangat menekan dan mengintimidasi dalam bekerja dan bisa dibilang kurang manusiawi karena menganggap karyawan sebagai mesin serta adanya jarak yang jauh antara pimpinan dan karyawan. Begitu banyaknya kesamaan dari tiap-tiap gaya kepemimpinan namun tidak sedikit pula perbedaan antara gaya yang satu dengan yang lainnya bahkan ada diantaranya perbedaan yang sangat mencolok namun pembeda tersebut menjadi ciri khas tersendiri bagi tiap-tiap model gaya kepemimpinan. Kelebihan dan kekurangan yang ada hanya bisa dirasakan oleh karyawan perusahaan yang bersangkutan.

Analisis Deskriptif Keberhasilan Usaha

Keberhasilanusaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut akan terungkap melalui jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan yang diajukan pada kuesioner. Keberhasilan usaha diukur menggunakan 3 (tiga) indikatorpertumbuhan penjualan, pertumbuhan investasi dan pertumbuhan personalia. Secara keseluruhan keberhasilan usaha memperoleh tanggapan tinggi, yaitu sebesar 68.8%. Dari ketiga indicator yang digunakan, indicator pertumbuhan penjualan memperoleh respon yang sangat tinggi, yaitu sebesar 74.3% sedangkan pertumbuhan personalia memperoleh tanggapan yang paling rendah yaitu 50.12%. Hal ini mengindikasikan bahwa keberhasilan usaha sepatu Cibaduyut lebih berorientasi pada pertumbuhan penjualan sebagai upaya menghadapi persaingan, terutama yang berasal dari luar negeri (Negara Cina). Pertumbuhan sumber daya manusia belum menjadi prioritas uta karena dengan kondisi sumber daya manusia yang dimiliki saat ini dianggap telah cukup untuk mengendalikan usaha dengan baik.

Analisis Verifikatif

Analisis verifikatif dilakukan untuk membuktikan kebenaran dari hipotesis yang telah diajukan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode analisis jalur *(Path Analysis)*

1. Keterkaitan Kompetensi Wirausaha (X1) dan Gaya kepemimpinan (X2)

Berdasarkan hasil pengolahan menggunakan software SPSS.20 diperoleh hasil analisis statistik ujihubungan kompetensi wirausaha dengangaya kepemimpinansebesar t_{hitung} (12,349) lebih besar dibanding t_{tabel} (1,984) sehingga dapat disimpulkan bahwa kompetensi wirausahamemiliki hubungan yang signifikan terhadap keberhasilan usaha pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut.

Koefisien jalur kompetensi wirausahagaya kepemimpinan sebesar 0.782. Hal ini berarti bahwa kompetensi wirausaha memiliki hubungan yang signifikan kuat, dengan tingkat hubungan sebesar 61.15%. Dengan demikian ketika seorang pengusaha memiliki kompetensi dalam berwirausaha maka akan memiliki gaya kepemimpinan yang semakin situasional. Demikian sebaliknya ketika seorang pengusaha sepatu di UKM Cibaduyut memiliki gaya kepemimpinan yang sesuai dengan situasional perusahaan, maka terbentuk kompetensi wirausahanya dengan kuat.

2. Pengujian Hipotesis Pengaruh Kompetensi Wirausaha terhadap Keberhasilan Usaha

Untuk membuktikan apakah kompetensi wirausaha berpengaruh terhadap keberhasilan usahapada Sentra UKM Sepatu Cibaduyut, maka diperoleh hasil analisis diperoleh nilai statsitik uji pengaruh kompetensi wirausaha terhadap keberhasilan usahasebesar t_{hitung} (10,529) lebih besar dibanding t_{tabel} (1,984) sehingga dapat disimpulkan bahwa kompetensi wirausaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut. Diperoleh nilai *standardized coefficients* sebesar 0,758. Hal ini berarti kompetensi wirausaha memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha dengan tingkat pengaruh yang positif dan cukup.Dengan demikian apabila kompetensi wirausaha meningkat, maka keberhasilan usaha juga akan meningkat. Kontribusi tingkat pengaruh yang tinggidari kompetensi wirausaha sebesar 57.46% terhadap keberhasilan usaha, sisanya 42.54% dipengaruhi factor lain. Hal ini mengindikasikan bahwa keberhasilan usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut dominan dipengaruhi oleh kompetensi pengusahanya.

3. Pengujian Hipotesis Pengaruh Gaya Kepemimpinan terhadap Keberhasilan Usaha

Selanjutnya untuk membuktikan apakah gaya kepemimpinan berpengaruh terhadap keberhasilan usahapada Sentra UKM Sepatu Cibaduyut, maka diperoleh hasil analisis diperoleh nilai statsitik uji pengaruh gaya kepemimpinanterhadap keberhasilan usaha sebesar t_{hitung} (16,358) lebih besar dibanding t_{tabel} (1,984) sehingga dapat disimpulkan bahwa gaya kepemimpinan berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut. Diperoleh nilai *standardized coefficients* sebesar 0.488Hal ini berarti gaya kepemimpinan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha dengan tingkat pengaruh yang positif dan cukup tinggi.Dengan demikian apabila kompetensi wirausaha meningkat, maka keberhasilan usaha juga akan meningkat dengan kuat. Kontribusi tingkat pengaruh yang tinggi dari gaya kepemimpinan sebesar 23.81% terhadap keberhasilan usaha, sisanya 76.19% dipengaruhi factor lain. Hal ini berarti keberhasilan usaha cukup dipengaruhi oleh gaya kepemimpinan. Kondisi ini mengisyaratkan bahwa usaha kecil menengah masih ditentukan oleh keberadaan para pemimpinnya, yang rata-rata sekaligus sebagai owner (pemilik).

4. Pengujian Hipotesis Pengaruh Kompetensi Wirausaha dan Gaya Kepemimpinan terhadap Keberhasilan Usaha

Melalui koefisien jalur yang telah diperoleh, selanjutnya dihitung koefisien determinasi, yaitu besar kontribusi atau pengaruh kompetensi wirausaha dan gaya kepemimpinan terhadap keberhasilan usaha secara bersama-sama. Berdasarkan hasil pengolahan menggunakan software SPSS.20 diperoleh koefisien determinasi kompetensi wirausaha dan gaya kepemimpinan terhadap keberhasilan usaha melalui nilai koefisien determinasi (R Square) dapat diketahui bahwa secara bersama-sama kompetensi wirausaha dan gaya kepemimpinan memberikan kontribusi (pengaruh) sebesar 73,2% terhadap keberhasilan usaha pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut. Sisanya sebesar 26,8% merupakan pengaruh faktor lain diluar kedua variabel yang sedang diteliti.Hasil penelitian ini menyiratkan bahwa keberhasilan usaha UKM sepatu Cibaduyut dominan dipengaruhi oleh kompetensi dan gaya kepemimpinan pengusaha tersebut.

V. SIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh kompetensi wirausaha dan gaya kepemimpinan terhadap keberhasilan usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Kompetensi wirausaha para pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut secara umum sudah kompeten dengan skor indikator tertinggi yaitu *Marketing Competence* dan skor indikator terendah yaitu *Human Relation Competence.*
2. Gaya kepemimpinan pengusaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut pada umumnya cukup situasional dalam artian cukup sesuai dengan situasi dan kondisi di lapangan yang diinginkan para pegawainya. Dengan dengan skor indikator tertinggi yaitu partisipasi dengan skor 78.3%. Dan skor kepemimpinan yang mendapat tanggapan kurang baik adalah dictator. Hal ini dapat dipahami mengingat gaya kepemimpinan diktator sangat menekan dan mengintimidasi dalam bekerja dan dapat dikatakan kurang manusiawi karena menganggap karyawan sebagai mesin serta adanya jarak yang jauh antara pimpinan dan karyawan. Sebagian besar para pemilik usaha cukup berusaha melibatkan semua bagian dalam perusahaan dalam merespon perubahan pasar.
3. Keberhasilan usaha para pengusaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut secara umum sudah tinggi dengan skor indikator tertinggi yaitu dalam pertumbuhan penjualan dan skor indikator terendah yaitu pertumbuhan sumber daya manusia. Hal ini mengindikasikan bahwa pengusaha sepatu Cibaduyut menyadari bahwa factor penjualan merupakan inti dari masalah yang saat ini harus dicapai dan memerlukan perhatian, karena inti dari keberhasilan usaha mereka menghadapi pesaing produk sepatu dengan harga lebih murah dibandingkan harga sepatu Cibaduyut. Selanjutnya pertumbuhan sumber daya manusia memperoleh prioritas rendah.
4. Kompetensi wirausaha dan gaya kepemimpinan secara parsial dan simultan berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usahapara pengusaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut. Kompetensi wirausaha memberikan kontribusi atau pengaruh lebih besar terhadap keberhasilan usaha dibandingkan dari kompetensi wirausaha. Hal ini dapat dipahami mengingat kepiawaian pengusaha usaha kecil menengah memang masih sangat memerlukan sentuhan langsung dari pimpinannya. Perlu diinformasikan di sini, bahwa 94% pimpinan sentra usaha sepatu UKM di Cibaduyut adalah sekaligus sebagai pemilik.Secara simultan besarnya pengaruh lebih dominan dibandingkan secara parsial. Hal ini mengisyaratkan bahwa gaya kepemimpinan yang didukung oleh kompetensi wirausaha akan menciptakan keberhasilan usaha yang lebih besar dibandingkan dilakukan secara terpisah.

2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka peneliti ingin memberikan saran yang dapatdijadikan masukan kepada para pengusaha yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut yaitu sebagai berikut :

1. Kompetensi wirausaha para pemilik usaha sepatu di Cibaduyut secara umum sudah kompeten dalam menjalankan usahanya tersebut. Sebaiknya para pemilik usaha sepatu yang berada di Sentra UKM Sepatu Cibaduyut meningkatkan kerjasama dengan berbagai pihak lain agar keberhasilan usahasemakintinggi dengan cara aktif dalam organisasi UKM, mengikuti kegiatan pelatihan-pelatihan dan seminar-seminar dan menjalin kerjasama dengan lembaga-lembaga terkait dan perusahaan besar.
2. Gaya kepemimpinan para pengusaha usaha sepatu di Cibaduyut pada umumnya cukup situasional. Namun, sebaiknya para pengusaha
3. Para pengusaha sepatu yang berada di Sentra UKM Sepatu Cibaduyut sebaiknya melibatkan semua bagian dalam perusahaan dalam merespon perubahan pasar, dengan membuat struktur organisasi yang jelas dengan pembagian tugas yang tepat sehingga perusahaan mampu merespon perubahan pasar dengan cepat dan tepat sehingga perusahaan mampu berorientasi pasar dengan lebih baik.
4. Keberhasilan usaha pengusaha sepatu Cibaduyut secara umum sudah tinggi. Namun sebaiknya para pengusaha sepatu yang berada di Sentra UKM Sepatu Cibaduyut melakukan perbaikan dalam peningkatan keuntungan perusahaan dengan membuat produk

yang lebih menarik, inovatif dan kreatifitas yang tinggi dengan *cost*/biaya lebih rendah dan sesuai dengan selera konsumen sehingga sepatu Cibaduyut disukai oleh pelanggan, sehingga penjualan akan meningkat keberhasilan usahaakan semakin membaik.

5. Keberhasilan usaha dominan ditentukan oleh kompetensi wirausaha dan gaya kepemimpinan pengusaha, oleh karena itu sebaiknya para pengusaha usaha sepatu di Sentra UKM Sepatu Cibaduyut terus membaik komunikasi yang tepat dengan bawahan, konsumen, dan pihak-pihak terkait lainnya. Hal ini dalam upaya membuka peluang yang lebih besar dan mengantisipasi persaingan yang kian ketat.

VI. DAFTAR PUSTAKA

Ali Hasan. (2008). *Marketing*.Penerbit MedPress : Yogyakarta.

Ardiana, Brahmayanti, Subaedi. (2010). Kompetensi SDM dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja UKM di Surabaya. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan. V(12),*42-55.

Basuki Rachmat. (2007). Orientasi Pelanggan, Orientasi Pasar dan Inovasi Serta Pengaruhnya Terhadap Kinerja Bisnis Hotel Berbintang Tiga Di Indonesia. *Jurnal Akreditasi No.55a/DIKTI/Kep/2006 Fakultas Ekonomi Univ. Putra Bangsa Surabaya UNUD, ISSN.* 1411-0393.

Eddy Soeryanto Soegoto. (2009). *Entrepreneurship : Menjadi Pebisnis Ulung.* Penerbit PT Elex Media Komputindo. Kompas Gramedia : Jakarta.

Eddy Soeryanto Soegoto. (2008). Lingkungan Pemasaran dan Sumber Keunggulan Bersaing Dalam Perumusan Strategi Pemasaran. *Jurnal Trikonomika Fakultas Ekonomi Unpas Vol (VII). No.(1), I(1411-514X).*

Eka Handriani. (2011Pengaruh Faktor Internal, Eksternal, Entrepreuneurial Skill, strategi dan Kinerja Terhadap Daya Saing UKM di Kabupaten semarang. *Jurnal Akreditasi No.55a/DIKTI/Kep/2006 Fakultas Ekonomi UNDARIS Unggaran,Vol. (7), No. (1).*

Fandy Tjiptono, Gregorius Chandra & Dadi Adriana. (2008). *Pemasaran Strategik.* Penerbit Andi : Yogyakarta

Jonathan Sarwono. (2006). *Metode Penelitian Kuanitatif & Kualitatif.* Edisi Pertama. Penerbit Graha Ilmu : Yogyakarta

Moh. Pandu Tika. (2005).*Kinerja Perusahaan.* Edisi Pertama, Penerbit Erlangga : Jakarta.

Mangkunegara. (2005). *Evaluasi Kinerja SDM.* Penerbit Reflika Aditama:Bandung.

Nur Indriantoro & Bambang Supomo. (2002). *Metodologi Penelitian Bisnis*.Edisi Pertama.Penerbit BPFE : Yogyakarta.

Sugiyono. (2010). *Statistika Untuk Penelitian*, Penerbit Alfabeta : Bandung.

Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Bisnis.* Penerbit Alfabeta : Bandung.

Suryana. (2006). *Kewirausahaan.* Edisi Tiga. Penerbit Salemba Empat : Jakarta.

Suhartini Karim. (2007). Analisis Pengaruh Kewirausahaan Korporasi Terhadap Kinerja Perusahaan Pada Pabrik Pengolahan Crum Rubber di Palembang. *Jurnal Manajemen & Bisnis Sriwijaya, V(5),* No.9.

yang lebih menarik, inovatif dan kreatifitas yang tinggi dengan *cost*/biaya lebih rendah dan sesuai dengan selera konsumen sehingga sepatu Cibaduyut disukai oleh pelanggan, sehingga penjualan akan meningkat keberhasilan usahaakan semakin membaik.

5. Keberhasilan usaha dominan ditentukan oleh kompetensi wirausaha dan gaya kepemimpinan pengusaha, oleh karena itu sebaiknya para pengusaha usaha sepatu di Sentra UKM Sepatu Cibaduyut terus membaik komunikasi yang tepat dengan bawahan, konsumen, dan pihak-pihak terkait lainnya. Hal ini dalam upaya membuka peluang yang lebih besar dan mengantisipasi persaingan yang kian ketat.

VI. DAFTAR PUSTAKA

Ali Hasan. (2008). *Marketing.*Penerbit MedPress : Yogyakarta.

Ardiana, Brahmayanti, Subaedi. (2010). Kompetensi SDM dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja UKM di Surabaya. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan. V(12),*42-55.

Basuki Rachmat. (2007). Orientasi Pelanggan, Orientasi Pasar dan Inovasi Serta Pengaruhnya Terhadap Kinerja Bisnis Hotel Berbintang Tiga Di Indonesia. *Jurnal Akreditasi No.55a/DIKTI/Kep/2006 Fakultas Ekonomi Univ. Putra Bangsa Surabaya UNUD, ISSN,* 1411-0393.

Eddy Soeryanto Soegoto. (2009). *Entrepreneurship : Menjadi Pebisnis Ulung.* Penerbit PT Elex Media Komputindo. Kompas Gramedia : Jakarta.

Eddy Soeryanto Soegoto. (2008). Lingkungan Pemasaran dan Sumber Keunggulan Bersaing Dalam Perumusan Strategi Pemasaran. *Jurnal Trikonomika Fakultas Ekonomi Unpas. Vol (VII). No.(1), I(1411-514X).*

Eka Handriani. (2011Pengaruh Faktor Internal, Eksternal, Entrepreuneurial Skill, strategi dan Kinerja Terhadap Daya Saing UKM di Kabupaten semarang. *Jurnal Akreditasi No.55a/DIKTI/Kep/2006 Fakultas Ekonomi UNDARIS Unggaran,Vol. (7), No. (1).*

Fandy Tjiptono, Gregorius Chandra & Dadi Adriana. (2008). *Pemasaran Strategik.* Penerbit Andi : Yogyakarta

Jonathan Sarwono. (2006). *Metode Penelitian Kuanitatif & Kualitatif.* Edisi Pertama. Penerbit Graha Ilmu : Yogyakarta

Moh. Pandu Tika. (2005).*Kinerja Perusahaan.* Edisi Pertama, Penerbit Erlangga : Jakarta.

Mangkunegara. (2005). *Evaluasi Kinerja SDM.* Penerbit Reflika Aditama:Bandung.

Nur Indriantoro & Bambang Supomo. (2002). *Metodologi Penelitian Bisnis.*Edisi Pertama.Penerbit BPFE : Yogyakarta.

Sugiyono. (2010). *Statistika Untuk Penelitian*, Penerbit Alfabeta : Bandung.

Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Bisnis.* Penerbit Alfabeta : Bandung.

Suryana. (2006). *Kewirausahaan.* Edisi Tiga. Penerbit Salemba Empat : Jakarta.

Suhartini Karim. (2007). Analisis Pengaruh Kewirausahaan Korporasi Terhadap Kinerja Perusahaan Pada Pabrik Pengolahan Crum Rubber di Palembang. *Jurnal Manajemen & Bisnis Sriwijaya, V(5),* No.9.

Tim Marknesis. (2009). *Pemasaran : Strategi, Taktik & Kasus.* Edisis Pertama. Penerbit Jelajah Nusa : Bogor

Wayan Gede Supartha. (2009). Pengaruh Kompetensi Dan Motivasi Pengusaha Terhadap Budaya Serta Kinerja Perusahaan. *Jurnal Manajemen FE UNUD, I*(3), 1978-2853.

ISSN 1979-5505