

KAJIAN MOTIVASI WIRAUSAHA SOUVENIR DI MEGARIA SHOPING CENTER PALEMBANG

**Maria Fransisca
Sri Sulistyawati**

Fakultas Bisnis dan Akuntansi Universitas Katolik Musi Charitas

Email: sulistyawati@ukmc.ac.id

Abstract: *Research Objectives to find out Motivation Study of Entrepreneur Souvenir At Megaria Shopping Center Palembang. The source of this research is a souvenir entrepreneur who is in Megaria Shopping Center Palembang, samples taken by convenience amounted to 3 people. While the questionnaire used variable motivation. Data analysis used qualitative descriptive by interview. Motivation affects performance seen from a never-ending and persistent sales turnover. This business can meet the daily needs of clothing, food, boards and others. Souvenir business can have many relations not only Palembang and its surroundings but to South Sumatra. This effort can increase creativity, innovative, helping others / open employment. This business also provides the future for not only selling but also screen printing, making & printing invitations including thank you cards. The results of this study are expected to be useful and as information for small scale micro-entrepreneurs, especially souvenirs, as well as printing invitations, screen printing and hotprint made attached to souvenirs, then usually according to customer demand for bridal, birthday and others. For the government to give its attention to souvenir entrepreneurs, because it can increase regional income, if exports to foreign countries will contribute to national income. For the next researcher reference.*

Keywords: *Motivation, Entrepreneurship, Souvenir*

PENDAHULUAN

Dunia Bisnis dewasa ini penuh dengan tantangan terutama dalam hal persaingan produk kreatif baik dalam hal volume produksi yang berkaitan dengan volume penjualannya, juga dalam hal aneka ragam hasil produksi maupun penjualan. Khususnya industri kreatif yang memerlukan ketrampilan, ketekunan, kesabaran dalam menghasilkan aneka ragam industri kreatif karya tangan seperti : kotak tissue, kopiah atau peci, dompet hp, tas laptop atau tab, kipas, gantungan kunci, hiasan meja, miniatur kecil, boneka pasangan, pengantin daerah, topi khas daerah, hiasan dinding, pigura, dan lain-lain. Semua bentuk tersebut bahan bakunya beraneka ragam dapat dikombinasi dari berbagai bahan sehingga menghasilkan bentuk yang unik dan diminati oleh wisatawan asing maupun domestik, bercirikan khas daerah atau khas suatu negara.

Untuk meningkatkan motivasi wirausaha industri kreatif dalam hal souvenir, maka perlu diketahui lebih dulu faktor-faktor apa saja yang dominan, dan faktor-faktor apa saja yang berperan dalam motivasi para pelaku atau wirausahawan industri kreatif di bidang souvenir ini. Sehingga informasi mengenai faktor-faktor motivasi ini bermanfaat bagi pihak pemerintah maupun swasta, yang dapat berdampak pada kepuasan kerja

serta dapat untuk meningkatkan kinerja pemilik dan kemungkinan sekaligus pengrajinnya produk souvenir tersebut. Peran motivasi ini sangat penting, untuk bertumbuh dan berkembangnya usaha kerajinan souvenir, meskipun mikro kecil, diharapkan akan menjadi usaha mikro sesuai dengan ukuran usaha skala kecil menengah (UMKM), bahkan sampai ke bisnis makro dengan kualitas ekspor yang mempunyai daya saing, khas daerah dan khas Indonesia. Sehubungan dalam menghadapi era globalisasi dan tahun yang akan datang 2018. Palembang menjadi tuan rumah *ASEAN GAMES*, yang akan dikunjungi oleh berbagai turis domestik maupun mancanegara, tentu saja membutuhkan souvenir sebagai cinderamata saat mereka kembali ke negara masing-masing atau ke daerahnya masing-masing bagi turis domestik. Industri kreatif souvenir berperan sumbangsuhnya dalam meningkatkan pendapatan daerah, yang akhirnya menunjang pendapatan nasional. Tantangan dalam dunia usaha terutama bisnis kecil yang dimaksudkan adalah UMKM atau usaha mikro skala kecil menengah. UMKM telah memberi kontribusi yang sangat besar bagi kegiatan ekonomi, UKM mampu memberi sumbangan antara 45% sampai 70% dari produk domestik bruto-PDB atau *GDP-gross domestic product* dan banyak menyerap tenaga kerja di banyak negara secara rata-rata 60%, jadi UKM menempati posisi utama bagi negara-negara dengan sistem ekonomi pasar, keberadaan UKM sangat menonjol dan mempunyai derajat keberlanjutan (*sustainability*) yang tinggi (Wahjono,2015:218). Menurut Keputusan Presiden RI No.99 Tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah :“Kegiatan Ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas, merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat”. Kriteria Usaha Kecil menurut UU No.9 Tahun 1995 adalah sebagai berikut : memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200.000.000,-,tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, memiliki hasil penjualan pertahun paling banyak Rp1.000.000.000,-, berdiri sendiri perusahaan perorangan, tidak berbadan hukum atau berbadan hukum misalnya koperasi, milik warga negara Indonesia dan tidak berafiliasi atau dikuasai perusahaan lainnya. Tetapi akses ke lembaga keuangan sangat terbatas baru 13 juta pelaku UKM yang mendapat akses, pembinaan UKM melalui lembaga pemerintah maupun swasta dan dinas koperasi dimasing-masing provinsi maupun kabupaten kota.(Wahjono,2015).

Ketertarikan dalam hal inilah maka peneliti memilih topik dibidang Sumber Daya Manusia, kajian motivasi bagi pemilik usaha atau pedagang mungkin juga yang sekaligus pengrajin, meskipun mempunyai karyawan hanya satu atau dua orang dalam arti tidak banyak. Oleh karena pembelinya bersifat musiman, tetapi sangat penting untuk diteliti yang hasilnya akan bermanfaat bagi berbagai pihak, sebagai masukan atas kepeduliannya, terutama menjelang *Asean Games* yang akan dilaksanakan pada tahun 2018. Permasalahannya sejauh mana motivasi bagi pemilik usaha atau bisnis souvenir ini.Tantangan untuk bertahan hidup dengan mengerahkan segala potensi dan sumber daya yang ada serta keberanian mengambil resiko bisnis

dan keuangan untuk dapat bertahan maka diperlukan pengelolaan manajemen dan motivasi SDM sebagai wirausaha yang baik agar sukses. Selanjutnya akan diberikan penjelasan mengenai teori-teori motivasi wirausaha yang terkait dengan penelitian ini.

KAJIAN PUSTAKA

Motivasi berasal dari kata motif (*motive*) yang berarti dorongan. Motivasi adalah suatu kondisi yang mendorong orang lain, untuk dapat melaksanakan tugas-tugas sesuai dengan fungsinya dalam organisasi (Bangun, 2012). Malthis & Jackson (2006) mengatakan, motivasi merupakan hasrat didalam seseorang menyebabkan orang tersebut melakukan sesuatu tindakan. Seseorang melakukan tindakan untuk sesuatu hal dalam mencapai tujuan. Oleh karena itu motivasi merupakan penggerak yang mengarahkan pada tujuan, dan itu jarang muncul dengan sia-sia.

Robbins (2003) mengatakan, *motivation the processes that account for an individual's intensity, direction, and persistence of effort toward attaining a goal*. Berdasarkan definisi- definisi tersebut, maka ada tiga hal yang termasuk didalamnya antara lain: upaya, tujuan organisasi dan kebutuhan. Upaya merupakan ukuran intensitas, bila seseorang termotivasi, ia akan mencoba mengulangi perbuatan sebelumnya. Jika upaya ini disalurkan dalam satu arah yang bermanfaat bagi organisasi, maka akan dapat mencapai tujuan organisasi tersebut.

Oleh karena itu, kita harus mempertimbangkan kualitas dari upaya maupun intensitasnya. Kebutuhan adalah suatu keadaan internal seseorang, yang menyebabkan hasil usaha tertentu menjadi lebih menarik baginya. Motivasi adalah serangkaian sikap dan nilai- nilai, yang mempengaruhi individu untuk mencapai hal yang spesifik sesuai dengan tujuan individu. Sikap dan nilai tersebut, merupakan suatu yang *invisible* yang memberikan kekuatan untuk mendorong individu bertingkah laku dalam mencapai tujuan (Rivai, 2011).

Sumber motivasi ada tiga faktor, yakni: (1) kemungkinan untuk berkembang, (2) jenis pekerjaan, dan (3) apakah mereka dapat merasa bangga menjadi bagian dari perusahaan tempat mereka bekerja. Motivasi terbentuk setidaknya oleh tiga komponen yang berbeda, yakni : Arah adalah merujuk pada apa yang dipilih untuk dilakukan oleh seorang individu ketika disajikan sejumlah tindakan alternatif. Intensitas, merujuk pada kekuatan dari respons individu ketika pilihan arah dibuat. Sedangkan ketekunan merujuk pada kekuatan dari perilaku, atau berapa lama seseorang akan mendedikasikan usaha (Ivancevich dkk, 2002).

Teori Motivasi

Teori ERG, dikemukakan oleh Clayton Alderfer yang melanjutkan teori hirarki kebutuhan. Alderfer membagi tiga kelompok kebutuhan manusia antara lain : Eksistensi (*existence/E*), seperti pemberian persyaratan keberadaan material dasar individu, sama dengan kebutuhan fisiologis dan rasa aman. Hubungan (*relatedness/R*), seperti hasrat sosial dan status

menuntut interaksi, dengan individu lain yang dipuaskan, termasuk kebutuhan sosial dan harga diri. Kemudian pertumbuhan (*growth/G*), seperti suatu hasrat intrinsik untuk perkembangan individu, termasuk aktualisasi diri (Bangun,2012).

Pendekatan-Pendekatan Motivasi

Pendekatan Tradisional (*traditional approach*), diperkenalkan oleh Frederick W. Taylor dalam pendekatan model motivasi ini, menitik beratkan pada pengawasan (*controlling*) dan pengarahan (*directing*). Pada pendekatan ini manajer menentukan cara yang paling efisien, untuk pekerjaan berulang dan memotivasi karyawan dengan sistem insentif.upah, semakin banyak yang diproduksi, maka makin besar pula penghasilan yang diperoleh.(Bangun,2012)

Pendekatan Hubungan Manusia (*human relation model*), selalu dikaitkan dengan pendapat Elton Mayo. Mayo menemukan bahwa kebosanan dan pengulangan berbagai tugas merupakan faktor yang dapat menurunkan motivasi, sedangkan kontak sosial membantu dalam menciptakan dan mempertahankan motivasi. Kesimpulan dari pendekatan ini, manajer dapat memotivasi karyawan dengan memberikan kebutuhan sosial serta dengan membuat mereka merasa berguna. (Bangun,2012).

Pendekatan Sumber Daya Manusia diperkenalkan oleh Mc.Gregor. Pendekatan ini menyatakan, bahwa para karyawan dimotivasi oleh banyak faktor, tidak hanya uang atau keinginan untuk mencapai kepuasan, tetapi juga kebutuhan untuk berprestasi dan memperoleh pekerjaan yang berarti. Memotivasi karyawan, untuk meningkatkan kepuasan dan kinerjanya.(Bangun,2012).

Definisi Wirausahawan

Pandangan ahli manajemen, wirausahawan adalah seseorang yang memiliki kemampuan, dalam menggunakan dan mengombinasikan sumber daya, seperti keuangan (*money*), bahan mentah (*materials*), tenaga kerja (*labours*), ketrampilan (*skill*) dan informasi (*information*), untuk menghasilkan produk baru, proses produksi baru, bisnis baru dan organisasi usaha baru. Selain itu memiliki kemampuan mengombinasikan, unsur-unsur internal yang meliputi motivasi, visi, komunikasi, optimisme, dorongan, semangat dan kemampuan memanfaatkan peluang usaha (Suryana, 2014).

Pandangan pelaku bisnis, wirausahawan menurut Norman M. Scarborough dan Thomas W. Zimmerer (1993:5), adalah seseorang yang menciptakan suatu bisnis baru, dalam menghadapi risiko dan ketidak pastian, untuk maksud memperoleh keuntungan dan pertumbuhan dengan cara, mengidentifikasi peluang dan mengombinasikan sumber-sumber daya yang diperlukan untuk memanfaatkan peluang tersebut (Suryana, 2014).

Pandangan Pemodal, wirausahawan adalah orang yang menciptakan kesejahteraan untuk orang lain, menemukan cara-cara baru untuk menggunakan SDM, mengurangi pemborosan, dan membuka lapangan kerja yang disenangi masyarakat. (Suryana, 2014)

Esensi dari kewirausahaan adalah menciptakan nilai tambah di pasar melalui proses kombinasi sumber daya dengan cara-cara baru dan berbeda. Menurut Zimmerer (1996:51), nilai tambah tersebut diciptakan dengan cara-cara sebagai berikut :(Suryana, 2014)

1. Pengembangan teknologi baru.
2. Penemuan pengetahuan baru.
3. Perbaikan produk dan jasa yang sudah ada.
4. Penemuan cara-cara yang berbeda untuk menghasilkan barang dan jasa yang lebih banyak dengan sumber daya yang lebih sedikit.

Karakteristik/Ciri-Ciri dan Watak Kewirausahaan

Geoffrey G. Meredith (1996:5-6) mengemukakan 6 (enam) ciri dan watak kewirausahawan seperti yang diuraikan pada tabel 1 berikut ini:

Tabel 1.
Karakteristik dan Watak Kewirausahaan

Karakteristik	Watak
Percaya diri dan optimis	Memiliki kepercayaan diri yang kuat, tidak bergantung terhadap orang lain
Berorientasi pada tugas dan hasil	Kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi laba, mempunyai dorongan kuat, energik, tekun dan tabah, bertekad kerjakeras dan inisiatif.
Berani mengambil resiko dan menyukai tantangan	Mampu mengambil resiko yang wajar
Kepemimpinan	Berjiwa kepemimpinan, mudah beradaptasi dengan orang lain, dan terbuka terhadap saran serta kritik.
Keorisinalitasan	Inovatif, kreatif dan fleksibel
Berorientasi masa depan	Memiliki visi dan perpektif terhadap masa depan

Sumber:Geoffrey G. Meredith dkk, Kewirausahaan Teori dan PraktikEd.5(1996:5-6)

Karakteristik Umum Wirausahawan yang berhasil.

Dun Steinhoff dan John F. Burgess (1993:38) mengemukakan enam karakteristik yang diperlukan untuk menjadi wirausahawan yang berhasil yaitu sebagai berikut : (Suryana, 2014)

1. Memiliki visi dan tujuan usaha yang jelas.
2. Bersedia menanggung resiko waktu dan uang.
3. Memiliki perencanaan yang matang dan mampu mengorganisasikannya.
4. Bekerja keras sesuai dengan tingkat kepentingannya.
5. Mengembangkan hubungan dengan pelanggan, pemasok, pekerja dan pihak lain.

6. Bertanggung jawab terhadap keberhasilan dan kegagalan.

M.Scarborough dan Thomas W.Zimmerer (1993:5), dalam karyanya *Entrepreneurship and small enterprise Development Report* mengemukakan tiga karakteristik umum wirausahawan yang berhasil sebagai berikut: (Suryana, 2014).

1. Proaktif, yaitu berinisiatif dan tegas.
2. Berorientasi pada prestasi, tercermin dalam pandangan dan tindakan terhadap peluang, orientasi efisiensi, mengutamakan kualitas pekerjaan, berencana dan mengutamakan pengawasan.
3. Memiliki komitmen yang kuat kepada orang lain, misalnya dalam mengadakan kontrak dan hubungan bisnis.

Jenis-Jenis Wirausahawan

Roopke (1995) mengelompokkan kewirausahaan berdasarkan pada perannya menjadi tiga kelompok sebagai berikut : (Suryana, 2014).

1. Wirausahawan rutin, yaitu wirausahawan yang dalam melakukan kegiatan sehari-harinya cenderung berfokus pada pemecahan masalah dan perbaikan standar prestasi tradisional bukan penyusunan dan pengalokasian sumber-sumber. Wirausahawan ini berusaha untuk menghasilkan barang, pasar dan teknologi, misalnya seorang pegawai atau manajer. Wirausahawan rutin dibayar dalam bentuk gaji.
2. Wirausahawan arbitrase, yaitu wirausahawan yang selalu mencari peluang melalui kegiatan penemuan (pengetahuan) dan pemanfaatan (pembukaan), Misalnya bila tidak terjadi ekuilibrium dalam penawaran dan permintaan pasar, ia akan membeli dengan murah dan menjualnya dengan mahal. Kegiatan kewirausahaan arbitrase melibatkan spekulasi dalam memanfaatkan perbedaan harga jual dan beli.
3. Wirausahawan inovatif, yaitu wirausahawan dinamis yang menghasilkan ide dan kreasi baru yang berbeda. Ia merupakan promotor tidak saja dalam memperkenalkan teknik dan produk baru, tetapi juga pasar dan sumber pengadaan, peningkatan teknik manajemen dan metode distribusi baru. Ia mengadakan proses dinamis pada produk, hasil, sumber pengadaan, dan organisasi yang baru.

Fungsi Wirausahawan

Ada dua fungsi dan peran wirausahawan dalam perekonomian, yaitu sebagai berikut : (Suryana, 2014).

1. Fungsi Makro, secara makro wirausahawan berperan dalam ekonomi nasional sebagai penggerak, pengendali dan pemacu perekonomian suatu bangsa. Para wirausahawan berfungsi menciptakan investasi baru, pembentuk modal baru, menghasilkan lapangan kerja baru, menciptakan produktivitas, meningkatkan ekspor, mendorong pertumbuhan ekonomi, mengurangi kesenjangan sosial dan meningkatkan kesejahteraan.

2. Fungsi Mikro, secara mikro fungsi wirausahawan `dalam perusahaan adalah menanggung resiko dan ketidakpastian, mengombinasikan sumber-sumber ke dalam cara yang baru dan berbeda, menciptakan nilai tambah, menciptakan usaha-usaha baru dan pencipta peluang-peluang baru.

Peran Wirausahawan

Dalam melakukan fungsi mikronya menurut Marzuki Usman (1977), secara umum wirausahawan memiliki dua peran, yaitu sebagai berikut :(Suryana, 2014:60-61).

Sebagai Penemu, wirausahawan berperan dalam menemukan dan menciptakan :

- a. Produk baru
- b. Teknologi baru
- c. Ide-ide baru
- d. Organisasi usaha baru.

Sebagai Perencana, wirausahawan berperan dalam merancang :

- a. Perencanaan perusahaan.
- b. Strategi perusahaan.
- c. Ide-ide dalam perusahaan.
- d. Organisasi perusahaan

Definisi Souvenir

Souvenir adalah tanda mata, kenang-kenangan. (Purwadarminta,1980:205)

Penelitian Terdahulu

Tabel 2
Penelitian Terdahulu

Topik Penelitian	Penulis/Jurnal	Hasil	Perbedaan
Pengaruh Disiplin Kerja dan Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan Pada R.S. Umum Daerah Kanjuruhan Malang	Agung Setiawan, Jurnal Ilmu Manajemen, Volume 1 No.4 Juli 2013, Universitas Negeri Surabaya	Motivasi berpengaruh terhadap kinerja nilai koefisien 0,260 dan nilai signifikan 0,00. Motivasi yang tepat akan meningkatkan kinerja karyawan Rumah Sakit misal	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak meneliti pengaruh disiplin kerja dan tidak mencari pengaruhnya terhadap kinerja. • Hanya mengkaji, menganalisis, faktor-faktor motivasi dan hubungan antara

		pemberian bonus atau insentif, motivasi berprestasi yaitu memiliki prestasi tinggi, tanggung jawab, berani mengambil resiko, tujuan yang realistis	masing-masing faktor.
Pengaruh Kompetensi Dan Kompensasi Terhadap Motivasi Kerja Karyawan Hotel Di Kabupaten Karo Provinsi Sumatera Utara	Wanti Arumwanti, Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis, Vol.12, No.2/September 2012, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara	Kompensasi berpengaruh terhadap Motivasi sebesar 0,221 atau 22,1%.	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak meneliti variabel kompetensi dan tidak mencari pengaruhnya. • Hanya mengkaji, menganalisis, faktor-faktor motivasi dan hubungan antara masing-masing faktor.
Pengaruh Pemberian Insentif Terhadap Motivasi Kerja Pustakawan Di Perpustakaan Universitas Bung Hatta Padang	Nining Sumbangsih dan Malta Nelisa, Jurnal Ilmu Informasi Perpustakaan dan Kearsipan, Vol.2, No.1, September 2013, Seri C, Universitas Negeri Padang.	Insentif karyawan berupa : bonus, komisi, penghargaan berpengaruh positif terhadap motivasi karyawan	Perbedaan faktor-faktor motivasi yang diteliti.
The Impact Of The Motivation On The Employee's Performance	Hashim Zameer dkk., International Journal Of Academic Research In Accounting, Finance And Management Sciences, Vol.4, No.1, Januari 2014, pp.293-	Motivasi karyawan berupa : pengayaan kerja, keamanan	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak mencari pengaruhnya. • Hanya mengkaji, menganalisis,

In Beverage Industry Of Pakistan	298,E-ISSN:2225-8329,P-ISSN:2308-0337-2014 HRMARS,www.hrmars.com,BZU-Bahadur Sub Campus Layyah,Pakistan.	kerja, gaji, dan insentif lainnya yang berpengaruh terhadap kinerja nilai koefisien 0,537 dan nilai signifikan 0,00	faktor-faktor motivasi dan hubungan antara masing-masing faktor.
----------------------------------	--	---	--

METODE

Penelitian ini merupakan Penelitian Deskriptif. Penelitian Deskriptif sering juga disebut dengan penelitian survei. Tujuan Penelitian Deskriptif adalah untuk membuat pencandraan/gambaran secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat pada suatu obyek penelitian tertentu.(Puspowarsito, 2008).

Sumber Data

Pengumpulan Data dalam penelitian ini menggunakan beberapa cara: menggunakan metode observasi dan survei dengan wawancara. Sampel diambil secara *convenience* yang ditujukan kepada wirausahawan souvenir di Megaria Shopping Center Palembang sebagai narasumber.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis kualitatif. Analisis kualitatif terdiri atas kata-kata, kalimat dan deskripsi, dan bukannya angka-angka (Kaelan, 2012).

HASIL

Berikut hasil wawancara dengan para narasumber yang merupakan wirausaha souvenir di Megaria Shopping Center Palembang:

Tabel 3
Jawaban Narasumber 1

No	Pertanyaan	Jawaban Responden
1.	Nama Perusahaan	Anton Souvenir
2.	Usia Pemilik Usaha	43 tahun
3.	Lama usaha	10 tahun
4.	Pendidikan Terakhir	SMU
5.	Tempat Kelahiran	Lampung
6.	Jumlah Tanggungan Keluarga	6 orang
7.	Pendapatan Perbulan	± Rp 5.000.000,- s/d Rp 10.000.000,-
8.	Sewa Stand	± Rp 1.000.000,-

9.	Alamat Usaha	Jln. Kol.Atmo Megaria Shopping Center
10.	Apakah sebagai penjual/pedagang saja	Sebagai penjual saja
11.	Apakah ada usaha bisnis lain selain menjual souvenir ?	Ada usaha sablon untuk souvenir, mencetak undangan dan menjual berbagai bentuk undangan, mencetak kartu nama
12.	Jenis souvenir apa yang anda jual ?	Kipas, sendok, garpu, tempat cincin, gelas kecil berbagai bentuk, tempat lilin, tempat bumbu kecil bahan keramik, telenan kecil, centong kecil, kaca rias kecil, pembuka botol berbagai bentuk, tas mungil berbagai bentuk.
13.	Alasan Apakah yang membuat anda tertarik bisnis souvenir	Peminat souvenir tidak pernah putus karena acara pernikahan maupun lainnya tetap ada sepanjang waktu.
14.	Apakah anda bekerjasama dengan perusahaan lain di Palembang untuk kelancaran bisnis souvenir	Tidak ada kerjasama dengan pihak lain
15.	Apakah anda pernah mendapat tawaran pihak bank untuk permodalan	Ada tetapi tidak berminat
16.	Apakah anda ikut koperasi	Belum
17.	Apakah anda berminat dan punya rencana bergabung dengan koperasi	Berminat jika ada yang mengajak untuk modal mengembangkan usaha
18.	Apakah anda ingin berbisnis lain selain souvenir dan menyablon membuat kartu undangan	Ya, bisnis persewaan tenda
19.	Pekerjaan anda apakah dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari	Ya, dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari
20.	Pekerjaan anda apakah memberikan jaminan tempat tinggal yang nyaman	Ya, sudah memiliki rumah dan ruangan khusus mencetak dan menyablon, untuk undangan pernikahan dan lain-lain
21.	Apakah dengan pekerjaan ini memberikan jaminan hari tua dan jaminan kesehatan	Ya, selama ini masih bisa terpenuhi
22.	Apakah hubungan anda dengan lingkungan baik	Ya, baik-baik saja
23.	Apakah dengan usaha ini anda masih bisa membantu orang lain	Tidak ada waktu
24.	Apakah anda merasa dihargai dengan usaha seperti ini	Ya merasa dihargai
25.	Apakah anda pernah mendapat perhatian	Tidak pernah

	dari pemerintah untuk mendapat pelatihan-pelatihan untuk mengembangkan usaha	
26.	Apakah anda pernah diajak ikut serta pameran yang diselenggarakan pemerintah	Tidak pernah
27.	Usaha anda apakah menggunakan modal sendiri	Ya, belum ada pinjaman
28.	Jika souvenir yang anda jual bukan buatan sendiri dari manakah anda mendapatkannya	Membeli dari Jakarta jika kurang mencari di Palembang
29.	Pekerjaan anda dapat memberikan kesempatan untuk pengembangan diri.	Ya, punya banyak relasi di seluruh palembang dan sekitarnya
30.	Pekerjaan anda dapat memberikan kenyamanan dan waktu untuk beristirahat .	Kadang-kadang
31.	Apakah anda punya karyawan	Ada 2 orang

Tabel 4
Jawaban Narasumber 2

No	Pertanyaan	Jawaban Responden
1.	Nama Perusahaan	Soleh Souvenir
2.	Usia Pemilik Usaha	33 tahun
3.	Lama usaha	17 tahun
4.	Pendidikan Terakhir	SMU
5.	Tempat Kelahiran	Lampung
6.	Jumlah Tanggungan Keluarga	2 orang
7.	Pendapatan Perbulan	± Rp 15.000.000,- s/d Rp 30.000.000,-
8.	Sewa Stand	± Rp 1.000.000,-perbulan
9.	Alamat Usaha	Jln. Kol.Atmo Los Megaria Shoping Center Depan Sepatu Wijaya
10.	Apakah sebagai penjual/pedagang saja	Sebagai penjual/pedagang saja
11.	Apakah ada usaha bisnis lain selain menjual souvenir ?	Ada usaha sablon untuk souvenir, mencetak undangan dan menjual berbagai bentuk undangan, mencetak kartu nama dan ucapan terimakasih.
12.	Jenis souvenir apa yang anda jual ?	Kipas, sendok, garpu, tempat cincin, gelas kecil berbagai bentuk, tempat lilin, tempat bumbu kecil bahan keramik, telenan kecil, centong kecil, kaca rias kecil, sisir, taplak meja kecil bahan plastik, buku tamu dengan berbagai bentuk

13.	Alasan Apakah yang membuat anda tertarik bisnis souvenir	Peminat souvenir tidak pernah putus karena acara pernikahan maupun lainnya tetap ada sepanjang waktu. Menjelang setelah lebaran banyak pemesanan mulai dari sekarang, juga Bisnis yang sangat menguntungkan
14.	Apakah anda bekerjasama dengan perusahaan lain di Palembang untuk kelancaran bisnis souvenir	Tidak ada kerjasama dengan pihak lain
15.	Apakah anda pernah mendapat tawaran pihak bank untuk permodalan	Ada tetapi tidak berminat
16.	Apakah anda ikut koperasi	Belum
17.	Apakah anda berminat dan punya rencana bergabung dengan koperasi	Berminat jika ada yang mengajak untuk modal mengembangkan usaha
18.	Apakah anda ingin berbisnis lain selain souvenir dan menyablon membuat kartu undangan	Ya, bisnis yang sama bisa buka cabang
19.	Pekerjaan anda apakah dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari	Ya, dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari
20.	Pekerjaan anda apakah memberikan jaminan tempat tinggal yang nyaman	Ya, sudah memiliki rumah dan ruangan khusus mencetak dan menyablon, untuk undangan pernikahan dan lain-lain
21.	Apakah dengan pekerjaan ini memberikan jaminan hari tua dan jaminan kesehatan	Ya, selama ini masih bisa terpenuhi
22.	Apakah hubungan anda dengan lingkungan baik	Ya, baik-baik saja
23.	Apakah dengan usaha ini anda masih bisa membantu orang lain	Tidak ada waktu
24.	Apakah anda merasa dihargai dengan usaha seperti ini	Ya merasa dihargai
25.	Apakah anda pernah mendapat perhatian dari pemerintah untuk mendapat pelatihan-pelatihan untuk mengembangkan usaha	Tidak pernah
26.	Apakah anda pernah diajak ikut serta pameran yang diselenggarakan pemerintah	Tidak pernah
27.	Usaha anda apakah menggunakan modal sendiri	Ya, belum ada pinjaman
28.	Jika souvenir yang anda jual bukan buatan sendiri dari manakah anda mendapatkannya	Membeli dari Jakarta jika kurang mencari di Palembang
29.	Pekerjaan anda dapat memberikan	Ya, punya banyak relasi di

	kesempatan untuk pengembangan diri.	seluruh Palembang dan sekitarnya bahkan se Sumatera Selatan
30.	Pekerjaan anda dapat memberikan kenyamanan dan waktu untuk beristirahat .	Ya, karena banyak yang membantu
31.	Apakah anda punya karyawan	Ada 12 orang tukang sablon dan yang keliling ngantar hasil pesanan

Tabel 5
Jawaban Narasumber 3

No	Pertanyaan	Jawaban Responden
1.	Nama Perusahaan	Iwan Souvenir
2.	Usia Pemilik Usaha	40 tahun
3.	Lama usaha	6 tahun
4.	Pendidikan Terakhir	SMU
5.	Tempat Kelahiran	Lampung
6.	Jumlah Tanggungan Keluarga	2 orang
7.	Pendapatan Perbulan	± Rp 10.000.000,- s/d Rp 15.000.000,-
8.	Sewa Stand	± Rp 1.000.000,-perbulan
9.	Alamat Usaha	Jln. Kol.Atmo Los Megaria Shopping Center Depan Sepatu Wijaya
10.	Apakah sebagai penjual/pedagang saja	Sebagai penjual saja
11.	Apakah ada usaha bisnis lain selain menjual souvenir ?	Ada usaha sablon untuk souvenir, mencetak undangan dan menjual berbagai bentuk undangan, mencetak kartu nama
12.	Jenis souvenir apa yang anda jual ?	Kipas, sendok, garpu, tempat cincin, gelas kecil berbagai bentuk, tempat lilin, tempat bumbu kecil bahan keramik, telenan kecil, centong kecil, kaca rias kecil, pembuka botol berbagai bentuk, tas mungil berbagai bentuk.
13.	Alasan Apakah yang membuat anda tertarik bisnis souvenir	Peminat souvenir tidak pernah putus karena acara pernikahan maupun lainnya tetap ada sepanjang waktu. Menjelang setelah lebaran banyak pemesanan mulai dari sekarang Bisnis yang sangat menguntungkan
14.	Apakah anda bekerjasama dengan perusahaan lain di Palembang untuk	Tidak ada kerjasama dengan pihak lain

	kelancaran bisnis souvenir	
15.	Apakah anda pernah mendapat tawaran pihak bank untuk permodalan	Ada tetapi tidak berminat
16.	Apakah anda ikut koperasi	Belum
17.	Apakah anda berminat dan punya rencana bergabung dengan koperasi	Berminat jika ada yang mengajak untuk modal mengembangkan usaha
18.	Apakah anda ingin berbisnis lain selain souvenir dan menyablon membuat kartu undangan	Ya, bisnis yang sama bisa buka cabang
19.	Pekerjaan anda apakah dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari	Ya, dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari
20.	Pekerjaan anda apakah memberikan jaminan tempat tinggal yang nyaman	Ya, sudah memiliki rumah dan ruangan khusus mencetak dan menyablon, untuk undangan pernikahan dan lain-lain
21.	Apakah dengan pekerjaan ini memberikan jaminan hari tua dan jaminan kesehatan	Ya, selama ini masih bisa terpenuhi
22.	Apakah hubungan anda dengan lingkungan baik	Ya, baik-baik saja
23.	Apakah dengan usaha ini anda masih bisa membantu orang lain	Ya, sangat membantu
24.	Apakah anda merasa dihargai dengan usaha seperti ini	Ya merasa dihargai
25.	Apakah anda pernah mendapat perhatian dari pemerintah untuk mendapat pelatihan-pelatihan untuk mengembangkan usaha	Tidak pernah
26.	Apakah anda pernah diajak ikut serta pameran yang diselenggarakan pemerintah	Tidak pernah
27.	Usaha anda apakah menggunakan modal sendiri	Ya, belum ada pinjaman
28.	Jika souvenir yang anda jual bukan buatan sendiri dari manakah anda mendapatkannya	Membeli dari Jakarta jika kurang mencari di Palembang
29.	Pekerjaan anda dapat memberikan kesempatan untuk pengembangan diri.	Ya, punya banyak relasi di seluruh palembang dan sekitarnya
30.	Pekerjaan anda dapat memberikan kenyamanan dan waktu untuk beristirahat .	Ya, karena dapat dikerjakan punya ruangan khusus
31.	Apakah anda punya karyawan	Ada 2 orang karyawan

Persamaan dan Perbedaan Tiga Wirausahawan Souvenir

Tabel 6

Persamaan dan Perbedaan Tiga Wirausahawan Souvenir

No	Persamaan	Perbedaan
1.	Penjual Souvenir.	
2.	Jenis Souvenir yang dijual hampir sama, hanya sedikit jenis bentuk ragam yang dijual.	Dominan bentuk gelas kecil, hiasan lemari, pembuka botol, taplak meja kecil dari plastik, bros, kipas. (Responden 1)
3.	Permodalan adalah Modal Sendiri	Dominan bentuk tas kecil / sedang, kipas, keramik tempat bumbu, telenan, gelas kecil, tempat cuka, kipas. (Responden 2)
4.	Belum pernah mendapat bantuan dana	Dominan Kipas dengan berbagai motif dan warna juga bentuk, garpu sendok, tempat cuka, sisir, centong, taplak meja. (Responden 3)
5.	Menginginkan bergabung dengan koperasi untuk mendapatkan pinjaman dana guna memperluas usaha ataupun menambah jenis usaha	Omzet Penjualan perbulan antara Rp 3.000.000,- s/d Rp 30.000.000,-
6.	Mengawali usaha souvenir tidak ada bisnis lainnya sebelumnya	Jenis omzet penjualan untuk Responden 2 tidak hanya souvenir tetapi juga pesanan pembuatan undangan pernikahan, yang membuat tenaga sablon dan pencetakan lebih banyak, sehingga pendapatan lebih banyak.
7.	Usaha Souvenir dapat menghidupi keluarga bahkan bisa mencicil rumah, mobil, motor, memberi gaji karyawan	Jumlah Karyawan berbeda tergantung dari omzet penjualannya
8.	Usaha Souvenir memberikan jaminan di hari tua.	Lama usaha berbeda, paling lama berbisnis souvenir adalah Soleh Souvenir Berlokasi di Megaria sejak tahun 1990
9.	Merasa dihargai dan punya banyak teman	Tingkat kepuasan berbeda ada yang masih menginginkan jenis usaha yang berbeda.
10.	Menginginkan diperhatikan pemerintah dalam peran serta di bazar atau stand perdagangan yang diadakan pemerintah	Kebutuhan sosial membantu orang lain, menciptakan lapangan kerja.
11.	Pekerjaan dapat memberikan perasaan dihargai	Pencapaian keberhasilan
12.	Ingin mendapatkan pelatihan-pelatihan yang dapat meningkatkan usaha	Masalah waktu yang digunakan untuk beristirahat dan

PEMBAHASAN

Analisis Berdasarkan Teori Motivasi

Menurut Teori ERG, yang dikemukakan oleh Clayton Alderfer yang melanjutkan teori hirarki kebutuhan. Alderfer membagi tiga kelompok kebutuhan manusia antara lain : Eksistensi (*existence/E*), seperti pemberian persyaratan keberadaan material dasar individu, sama dengan kebutuhan fisiologis dan rasa aman. Hubungan (*relatedness/R*), seperti hasrat sosial dan status menuntut interaksi, dengan individu lain yang dipuaskan, termasuk kebutuhan sosial dan harga diri. Kemudian pertumbuhan (*growth/G*), seperti suatu hasrat intrinsik untuk perkembangan individu, termasuk aktualisasi diri (Bangun,2012).

Kesimpulan : Berdasarkan observasi dan wawancara bahwa tiga wirausaha tersebut telah dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari, maka dapat dikatakan bahwa kebutuhan eksistensi tiga wirausahawan tersebut terpenuhi. Kemudian kebutuhan sosial dan harga diri terpenuhi dengan adanya berbagai pelanggan yang membeli saat itu dengan jumlah yang sedikit, maupun memesan dalam jumlah yang banyak dan dari berbagai daerah maupun status sosialnya. Begitu juga dalam hal pertumbuhan sebagai hasrat untuk perkembangan individu menginginkan pencapaian yang lebih tinggi dari yang sekarang untuk penjualan ke berbagai wilayah tidak hanya sekitar Palembang dan Sumatera Selatan. Kekurangan dalam hal hubungan sosial terkendala oleh waktu, sedangkan untuk membantu orang lain dengan membuka lapangan kerja sudah terpenuhi.

Analisis berdasarkan hasil penelitian terdahulu

Hasil penelitian terdahulu yang menggunakan metode kuantitatif menunjukkan besarnya pengaruh antara motivasi dan kinerja. Kesimpulan : Berdasarkan observasi dan wawancara bahwa tiga wirausaha tersebut jika menggunakan metode kualitatif menunjukkan : bahwa dari hasil omzet penjualan, dapat memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, bahkan memenuhi kebutuhan papan/rumah, mobil, motor dan lain-lain dapat terpenuhi. Kebutuhan bersosialisasi pun dapat terjalin dengan baik, meskipun ada keluhan kendala kadang masalah dengan waktu, bagi wirausaha yang mempunyai banyak tanggungan anak yang masih sekolah. Keinginan mengembangkan tempat usaha bahkan ada yang menginginkan menambah jenis usahanya, membuka lapangan kerja baru. Maka hal ini menunjukkan adanya pengaruh motivasi para wirausaha dengan kinerja mereka.

Berdasarkan pada hakikatnya kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk menciptakan peluang, agar meraih sukses dalam berusaha atau hidup. Inti dari kewirausahaan menurut Drucker (1959), adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, dan berbeda melalui pemikiran kreatif, dan tindakan inovatif demi terciptanya peluang. (Suryana, 2014).

Kesimpulan : Berdasarkan observasi dan wawancara bahwa tiga wirausaha tersebut, dalam hal ini sudah terdapat pada ketiga wirausaha tersebut yang tidak hanya menjual souvenir tetapi mencetak kartu nama, membuat undangan dan desainnya juga menyablon atau membuat *hotprint* pada souvenir.

Berdasarkan Pada Profilnya

Menurut Thomas Zimmerer (1996) mengelompokkan wirausahawan berdasarkan pada profilnya menjadi empat (4) kelompok sebagai berikut: (Suryana, 2014). a). *Part-time enterpreuner*, yaitu wirausahawan yang hanya setengah waktu melakukan usaha biasanya sebagai hobi. Kegiatan usahanya hanya bersifat sampingan. b). *Home-based new ventures*, yaitu wirausahawan yang usahanya dirintis dari rumah/tempat tinggal. c). *Family-owned business*, yaitu wirausahawan yang usahanya dilakukan/dimiliki oleh beberapa orang anggota keluarga secara turun-temurun. d). *Copreneurs*, yaitu wirausahawan yang usahanya dilakukan oleh dua orang wirausahawan yang bekerjasama sebagai pemilik dan menjalankan usahanya bersama-sama.

Kesimpulan : Berdasarkan observasi dan wawancara bahwa tiga wirausaha tersebut termasuk *copreneurs* dan *home-based new ventures*.

Berdasarkan Perannya

Roopke (1995) mengelompokkan kewirausahaan berdasarkan pada perannya menjadi tiga kelompok sebagai berikut:(Suryana, 2014). a). Wirausahawan rutin, yaitu wirausahawan yang dalam melakukan kegiatan sehari-harinya cenderung berfokus pada pemecahan masalah dan perbaikan standar prestasi tradisional bukan penyusunan dan pengalokasian sumber-sumber. Wirausahawan ini berusaha untuk menghasilkan barang, pasar dan teknologi, misalnya seorang pegawai atau manajer. Wirausahawan rutin dibayar dalam bentuk gaji. b).Wirausahawan arbitrase, yaitu wirausahawan yang selalu mencari peluang melalui kegiatan penemuan (pengetahuan) dan pemanfaatan (pembukaan), Misalnya bila tidak terjadi ekuilibrium dalam penawaran dan permintaan pasar, ia akan membeli dengan murah dan menjualnya dengan mahal. Kegiatan kewirausahaan arbitrase melibatkan spekulasi dalam memanfaatkan perbedaan harga jual dan beli. c). Wirausahawan inovatif, yaitu wirausahawan dinamis yang menghasilkan ide dan kreasi baru yang berbeda. Ia merupakan promotor tidak saja dalam memperkenalkan teknik dan produk baru, tetapi juga pasar dan sumber pengadaan, peningkatan teknik manajemen dan metode distribusi baru. Ia mengadakan proses dinamis pada produk, hasil, sumber pengadaan, dan organisasi yang baru.

Kesimpulan : Berdasarkan observasi dan wawancara bahwa tiga wirausaha tersebut jika dikaji berdasarkan perannya, tiga wirausaha tersebut termasuk wirausahawan arbitrase juga sekaligus inovatif.

KESIMPULAN

1. Berdasarkan observasi dan wawancara bahwa tiga wirausaha tersebut telah dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari, maka dapat dikatakan

bahwa kebutuhan eksistensi tiga wirausahawan tersebut terpenuhi. Kemudian kebutuhan sosial dan harga diri terpenuhi dengan adanya berbagai pelanggan yang membeli saat itu dengan jumlah yang sedikit, maupun memesan dalam jumlah yang banyak dan dari berbagai daerah maupun status sosialnya. Begitu juga dalam hal pertumbuhan sebagai hasrat untuk perkembangan individu menginginkan pencapaian yang lebih tinggi dari yang sekarang untuk penjualan ke berbagai wilayah tidak hanya sekitar Palembang dan Sumatera Selatan. Kekurangan dalam hal hubungan sosial terkendala oleh waktu, sedangkan untuk membantu orang lain dengan membuka lapangan kerja sudah terpenuhi.

2. Adanya pengaruh antara motivasi dan kinerja, dapat ditunjukkan dari hasil omzet penjualan, yang dapat memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari bahkan memenuhi kebutuhan papan/rumah, mobil, motor dan kebutuhan sekolah anak dapat terpenuhi. Kebutuhan bersosialisasi pun dapat terjalin dengan baik meskipun ada keluhan kendala kadang masalah dengan waktu bagi wirausaha yang mempunyai banyak tanggungan anak yang masih sekolah. Keinginan mengembangkan tempat usaha bahkan ada yang menginginkan menambah jenis usahanya, membuka lapangan kerja baru. Maka hal ini menunjukkan adanya pengaruh motivasi para wirausaha dengan kinerja mereka.
3. Hakikat kewirausahaan hal ini sudah terdapat pada ketiga wirausaha tersebut yang tidak hanya menjual souvenir tetapi mencetak kartu nama, membuat undangan dan desainnya juga menyablon atau membuat *hotprint* pada souvenir, bahkan ada yang menginginkan usaha dalam bentuk yang lainnya.
4. Jika dikaji dari sudut pandang profilnya, tiga wirausahawan tersebut termasuk *copreneurs* dan *home-based new ventures*.
5. Jika dikaji dari sudut pandang perannya, tiga wirausaha tersebut termasuk wirausahawan arbitrase juga sekaligus inovatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Arumwanti Wanti. 2012. Pengaruh Kompetensi Dan Kompensasi Terhadap Motivasi Kerja Karyawan Hotel Di Kabupaten Karo Provinsi Sumatera Utara. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*. Vol. 12. No. 2. September 2012
- Bangun, Wilson. 2012. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Erlangga.
- Ferdinan, Agusty. 2006. *Metode Penelitian Manajemen*, Edisi Pertama. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Ivancevich, John M. Robert K., Michael T., *Perilaku dan Manajemen Organisasi*. Edisi Ketujuh. Jakarta: Erlangga.
- Kaelan. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif Interdisipliner*. Edisi Pertama. Yogyakarta: Paradigma.

- Mathis, Robert L., dan Jackson, John H. 2006. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: Salemba Empat.
- Mas'ud, Fuad. 2004. Survei Diagnosis Organisasional Konsep dan Aplikasi Semarang: Universitas Diponegoro.
- Puspowarsito. 2008. Metode Penelitian Organisasi dengan Aplikasi Program SPSS. Bandung: Humaniora.
- Rivai, Veithzal, 2011, Manajemen SDM untuk Perusahaan Teori ke Praktik. Jakarta: Rajagrafindo.
- Robbins, Stephen P. 2008. Perilaku Organisasi. Edisi XII, Jakarta: Salemba Empat.
- Sarwono, Jonathan. 2006. Analisis Data Penelitian Menggunakan SPSS. Yogyakarta: Andi Offset.
- Suryana. 2013. Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses. Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat.
- Sujarweni, Wiratna. 2014. Metode Penelitian. Cetakan Pertama. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Setiawan, Agung. 2013. Pengaruh Disiplin Kerja Dan Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan Pada Rumah Sakit Umum Daerah Kanjuruhan Malang. Jurnal Ilmu Manajemen. Volume 1. Nomor 4. Juli 2013.
- Sumbangsih, Ninik., Nelisa, Malta. 2013. Pengaruh Pemberian Insentif Terhadap Motivasi Kerja Pustakawan Di Perpustakaan Universitas Bung Hatta Padang. Jurnal Ilmu Informasi Perpustakaan dan Kearsipan. Vol. 2. No. 1. September 2013.
- Toha, Miftah. 2014. Perilaku Organisasi Konsep Dasar dan Aplikasinya. Jakarta: Rajagrafindo.