

STUDI EKSPLORATORI POLA ATRIBUSI KEBERHASILAN DAN KEGAGALAN BISNIS: SEBUAH PERSEPSI DARI PENGUSAHA KECIL DAN MIKRO PRIBUMI DAN TIONGHOA DI SURABAYA

P. Julius F. Nagel

Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya
juliusnagel@ymail.com

Abstrak

Dalam usaha mencapai tujuan bisnis ada pengusaha atau wirausahawan yang berhasil dan gagal. Salah satu teori untuk mengidentifikasi faktor-faktor penentu keberhasilan dan kegagalan bisnis adalah teori atribusi. Teori ini berusaha menjelaskan bagaimana orang menyimpulkan tentang hubungan kausal di antara berbagai peristiwa atau perilaku. Dalam konteks perilaku berprestasi, atribusi kausal dapat dibedakan dalam tiga dimensi yaitu dimensi lokus (locus of causality), dimensi stabilitas (stability of causality), dan dimensi kontrol (controlability of causality). Penelitian ini bertujuan mengeksplorasi pola atribusi keberhasilan dan kegagalan bisnis pengusaha Pribumi dan Tionghoa pada skala usaha kecil mikro berdasarkan tiga dimensi atribusi kausal di atas. Subyek penelitian adalah pengusaha Pribumi dan Tionghoa. Setelah dieksplorasi pola atribusi keberhasilan dan kegagalan bisnis pada skala usaha kecil mikro. Selanjutnya dilakukan pengujian untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan pola atribusi di antara kelompok pengusaha Pribumi dan Tionghoa.

Subyek penelitian ini adalah pengusaha kecil dan mikro yang lokasi usahanya terletak di wilayah Surabaya dan sekitarnya dengan sampel sebanyak 30 orang yang terdiri 15 orang pengusaha pribumi dan 15 orang pengusaha Tionghoa. Metode sampling yang digunakan adalah kombinasi dari convenience dan purposive sampling. Pengujian terhadap hipotesis yang diajukan akan menggunakan chi square test.

Kata Kunci: *Pengusaha, Pola Atribusi, Locus of causality, Stability of causality, controlability of causality.*

Abstract

In an effort to achieve business goals no businessmen or entrepreneurs who succeed and fail. One theory is to identify the determinants of success or failure is attribution theory. This theory attempts to explain how people infer about the causal relationships between events or behaviors. In the context of behavioral achievement, causal attributions can be distinguished in three dimensions-dimensional locus (locus of causality), dimensional stability (stability of causality), and dimension control (controlability of causality). This study aimed to explore the pattern of attributions of success and failure and Chinese business Indigenous entrepreneurs in small-scale micro enterprises by three-dimensional causal attributions above. Subjects were Indigenous and Chinese businessmen. Having explored the patterns of attributions of success and failure of small business at the micro scale. Further testing to determine whether there are differences in attributional patterns among groups of Indigenous and Chinese businessmen. The subject of the study was small and micro business locations located in Surabaya and surrounding areas with a sample of 30 people including 15 businessmen and 15 native Chinese businessmen. The sampling method used is a combination of convenience and purposive sampling. Testing the hypothesis will be using chi square test.

Keywords: *Entrepreneurs, Patterns Attribution, Locus of causality, Stability of causality, Controllability of causality.*

1. PENDAHULUAN

Dewasa ini pembangunan ekonomi sudah tidak lagi ditunjang beberapa perusahaan skala besar, melainkan oleh perusahaan usaha kecil dan mikro (UKM). Manggara Tambunan (2004) menyebutkan bahwa setelah krisis ekonomi berjalan selama tujuh tahun, salah satu pelajaran berharga yang dapat diambil adalah: (1). Ekonomi Indonesia tidak dapat hanya mengandalkan peranan usaha besar; (2). UKM memiliki ketahanan yang lebih baik dibandingkan dengan usaha besar karena UKM lebih efisien dan (3). Hingga sekarang belum ada kejelasan kebijakan industri dan bagaimana diadopsi agar lebih mampu mempercepat pertumbuhan ekonomi dan penciptaan lapangan kerja bagi pengangguran dan kemiskinan.

Peran strategis UKM dalam pembangunan ekonomi nasional dapat dilihat dari kualitas maupun segi kemampuannya dalam meningkatkan pendapatan dan penyerapan tenaga kerja. Dalam hal ini, UKM memiliki kemampuan untuk memanfaatkan bahan baku dan menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat luas dengan harga yang terjangkau. Selain itu sektor UKM juga memiliki kemampuan untuk menyerap tenaga kerja. Hal ini dikarenakan sifat dari sektor usaha yang *labour intensive* (padat Karya) sehingga membutuhkan tenaga kerja dalam melakukan usahanya.

Saat ini jumlah usaha UKM 37 juta unit usaha atau 99% dari jumlah usaha di Indonesia dengan menyerap tenaga kerja sebanyak 60,4 juta atau 87,5% dari total tenaga kerja keseluruhan. Kemampuan UKM untuk tumbuh dan berkembang tentu saja berbeda dari satu jenis ke usaha yang lain. Secara umum kemampuan tersebut sangat dipengaruhi oleh kondisi internal dan eksternal. Faktor eksternal yang mempengaruhi dinamika UKM seperti berbagai kebijakan yang ditetapkan oleh departemen terkait, struktur pasar yang bekerja, akses informasi dan pelayanan serta jenis dan jumlah komoditas yang tersedia akan sangat menentukan keberlangsungan usaha. Adapun faktor internal antara lain meliputi strategi pemasaran, pola produksi, kewirausahaan, dan ketenagakerjaan akan lebih berpengaruh pada kemampuan usaha UKM itu sendiri.

Mengidentifikasi faktor-faktor yang menjadi determinan keberhasilan maupun kegagalan bisnis pengusaha kecil mikro merupakan hal yang sangat penting bagi para pendidik maupun praktisi bisnis. Para pendidik bisnis harus membekali para mahasiswa dengan pengetahuan mengenai faktor-faktor kunci yang menentukan keberhasilan dan kegagalan bisnis pengusaha kecil mikro sebab para mahasiswa ini yang diharapkan dapat menjadi wirausahawan di kemudian hari. Riset ini dimaksudkan untuk menemukan faktor-faktor kunci tersebut berdasarkan persepsi para wirausahawan, khususnya pengusaha kecil mikro.

Salah satu teori yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang menentukan keberhasilan dan kegagalan bisnis adalah teori atribusi. Teori atribusi pada prinsipnya berusaha menjelaskan bagaimana orang menarik kesimpulan tentang hubungan kausal di antara berbagai peristiwa atau perilaku. Dalam konteks perilaku berprestasi, Weiner (1986) mengembangkan teori atribusi kausal dalam tiga dimensi, yaitu dimensi lokus (*locus of causality*), dimensi stabilitas (*stability of causality*), dan dimensi kontrol (*controlability of causality*).

2. PERMASALAHAN

Berdasarkan uraian di atas maka permasalahan dalam riset ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana perbedaan pola atribusi keberhasilan dan kegagalan bisnis berdasarkan dimensi "*locus of causality*" di kalangan pengusaha kecil mikro Pribumi dan Tionghoa?
2. Bagaimana perbedaan pola atribusi keberhasilan dan kegagalan bisnis berdasarkan dimensi "*variability of causality*" di kalangan pengusaha kecil mikro Pribumi dan Tionghoa?
3. Bagaimana perbedaan pola atribusi keberhasilan dan kegagalan bisnis berdasarkan dimensi "*controlability of causality*" di kalangan pengusaha kecil mikro Pribumi dan Tionghoa?

3. TINJAUAN PUSTAKA

Peluang Pengembangan dan Hambatan UMKM. Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah memiliki beberapa keunggulan komparatif terhadap usaha besar. Keunggulan tersebut antara lain : Dilihat dari sisi permodalan, pengembangan usaha kecil memerlukan modal usaha yang relatif kecil dibanding usaha besar. Disamping itu juga teknologi yang digunakan tidak perlu teknologi tinggi, sehingga pendiriannya relatif mudah dibanding usaha besar. Motivasi usaha kecil akan lebih besar, mengingat hidup matinya tergantung kepada usaha satu-satunya. Seseorang dengan survival motive tinggi tentu akan lebih berhasil dibandingkan seseorang yang motivasinya tidak setinggi itu. Selain itu adanya ikatan emosional yang kuat dengan usahanya akan menambah kekuatan para pengusaha kecil dalam persaingan (Departemen Koperasi, 1995).

Terdapat berbagai fasilitas dan kemudahan dari pemerintah. Hal ini merupakan bukti dari komitmen pemerintah dalam menumbuhkembangkan usaha kecil dan menengah. Sebagai pelaku ekonomi UKM masih menghadapi kendala struktural-kondisional secara internal, seperti struktur permodalan yang relatif lemah dan juga dalam mengakses ke sumber-sumber permodalan yang seringkali terbentur masalah kendala agunan (collateral) sebagai salah satu syarat perolehan kredit (Alimarwan Hanan, 2003).

Belum adanya/kurangnya perlindungan terhadap usaha kecil. Sesuatu yang lemah mestinya dilindungi dari ancaman yang kuat. Karena tidak adanya perlindungan hukum, seringkali ruang gerak usaha kecil terpojok oleh usaha besar. Banyak perusahaan kecil gulung tikar karena terjunnya usaha besar ke bidang usaha yang digeluti usaha kecil. Atau karena tidak memiliki hak cipta maka produknya dihasilkan pihak lain sehingga usahanya tersingkirkan. Dalam kemitraan dengan perusahaan besar seringkali terjadi pola yang bertentangan dengan yang seharusnya, dimana pengusaha kecil malah mensubsidi pengusaha besar. Kesulitan memperoleh kredit. Walaupun usaha kecil dan menengah yang sesungguhnya andal terhadap krisis, sulit untuk mendapat fasilitas karena terbentur pada aturan-aturan perkreditan yang kompleks dan dilematis

bagi mereka dan bank pemberi kredit (Kamio, 2003)

Disetujuinya GATT dan perdagangan bebas akan membuka peluang bagi pengusaha luar negeri untuk masuk ke Indonesia, karena pemerintah tidak bisa lagi memberikan proteksi. Artinya produk-produk luar negeri akan dengan mudah dan bebas masuk ke Indonesia, yang pada akhirnya akan menyebabkan semakin kuatnya persaingan komoditi industri kecil dari negara lain. UKM mengalami High cost Economic yang terjadi karena terjadinya pengeluaran-pengeluaran yang tidak dijumpai dalam pos pembiayaan alias munculnya biaya siluman (Koesworo, 2011) .

Keberhasilan dan Kegagalan Wirausaha secara Umum. Seperti yang telah dikemukakan, bahwa keberhasilan atau kegagalan wirausaha sangat tergantung pada pada kemampuan pribadi wirausaha. Zimmerer (1996: 14-15) mengemukakan beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usaha barunya adalah:

1. Tidak kompeten dalam manajerial.
Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil.
2. Kurang berpengalaman.
Baik dalam kemampuan teknik, kemampuan memvisualisasikan usaha, kemampuan mengkoordinasikan, ketrampilan mengelola sumber daya manusia, maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaan.
3. Kurang dapat mengendalikan keuangan.
Agar perusahaan dapat berhasil dengan baik faktor yang paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran khas. Mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat. Kekeliruan dalam memelihara aliran khas akan menghambat operasional perusahaan dan akan mengakibatkan perusahaan tidak lancar.
4. Gagal dalam perencanaan. Perencanaan merupakan titik awak dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.
5. Lokasi yang kurang memadai. Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang

tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sukar beroperasi karena kurang efisien.

6. Kurangnya pengawasan peralatan. Pengawasan erat kaitannya dengan efisiensi dan efektifitas. Kurang pengawasan dapat mengakibatkan penggunaan alat tidak efisien dan tidak efektif.
7. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha. Sikap yang setengah-setengah dalam usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan sikap setengah hati kemungkinan gagal akan besar.
8. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/ transisi kewirausahaan. Wirausaha yang kurang siap menghadapi dan melakukan perubahan, maka ia tidak ada jaminan untuk menjadi wirausaha yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh apabila berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu.

Selain faktor-faktor yang membuat kegagalan kewirausahaan, Zimmerer (1996:17) mengemukakan beberapa potensi yang membuat seseorang mundur dari kewirausahaan, yaitu:

1. Pendapatan yang tidak menentu. Baik pada tahap awal maupun tahap pertumbuhan, dalam bisnis tidak ada jaminan untuk terus memperoleh pendapatan yang berkesinambungan. Dalam kewirausahaan sewaktu-waktu adalah rugi dan sewaktu-waktu juga ada untungnya. Kondisi ketidakpastian inilah seseorang mundur dari kegiatan berwirausaha.
2. Kerugian akibat hilangnya modal investigasi. Tingkat kegagalan bagi usaha baru sangatlah tinggi. Menurut Yuyun Wirasmita (1998), tingkat mortalitas/kegagalan usaha kecil di Indonesia mencapai 78%, kegagalan investasi mengakibatkan seseorang mundur dari kegiatan berwirausaha. Bagi seorang wirausaha, kegagalan sebaiknya dipandang sebagai pelajaran berharga.
3. Perlu kerja keras dan waktu yang lama. Wirausaha biasanya bekerja sendiri dari mulai pembelian, pengolahan, penjualan dan pembukuan. Waktu yang lama dan keharusan bekerja keras dalam berwirausaha mengaki-

batkan orang yang ingin menjadi wirausaha menjadi mundur. Ia kurang terbiasa dalam menghadapi tantangan. Wirausaha yang berhasil pada umumnya menjadikan tantangan sebagai peluang yang harus di hadapi dan di tekuni.

4. Kualitas kehidupan yang tetap rendah meskipun usahanya mantab. Kualitas kehidupan yang tidak segera meningkat dalam usaha, akan mengakibatkan seseorang mundur dari kegiatan berwirausaha. Misalnya, pedagang yang kualitas kehidupannya tidak meningkat, maka akan mundur dari usaha dagangnya dan masuk ke dalam usaha lain.

Keberhasilan dan Kegagalan Wirausaha: Perspektif Riset. Literatur mengenai determinan keberhasilan dan kegagalan bisnis relatif masih terbatas. Studi empiris mengenai hal ini juga masih terbatas. Kenyataan ini mungkin merefleksikan kesulitan dalam melakukan riset maupun waktu yang dibutuhkan untuk melakukan riset jangka panjang. Kesulitan lain adalah belum adanya definisi yang jelas mengenai keberhasilan dan kegagalan bisnis itu sendiri. Beberapa riset yang telah dilakukan umumnya menggunakan kemampuan bertahan hidup (*viability* atau *longevity*) sebagai faktor keberhasilan dan menggunakan terminasi bisnis sebagai faktor kegagalan bisnis. Definisi seperti ini masih terlalu “mentah”. Sebuah perusahaan mungkin saja dapat bertahan hidup dalam jangka panjang dan karena itu dikategorikan sebagai perusahaan yang berhasil tetapi sesungguhnya mengecewakan para pemiliknya sebab, misalnya, manajemen hanya mampu mendapatkan laba yang minimal. Tetapi ada juga perusahaan yang ditutup karena menjual asetnya yang justru menguntungkan para pemiliknya. Akibat kesulitan seperti ini, banyak peneliti yang berusaha mengajukan teori mereka sendiri mengenai faktor penyebab keberhasilan dan kegagalan bisnis.

Pada level ekonomi makro, Chen dan Williams (1999) telah melakukan riset tentang tingkat kegagalan perusahaan berdasarkan wilayah dan menemukan bahwa faktor-faktor eksternal seperti tarif pajak, anggaran untuk infrastruktur, anggaran untuk riset universitas, dan hutang perusahaan merupakan faktor-faktor yang signifikan mempengaruhi tingkat kegagalan

bisnis. Riset yang dilakukan oleh Platt dan Platt (1994) menemukan kaitan antara kondisi pasar kredit dengan tingkat kegagalan bisnis. Sedangkan riset yang dilakukan Everet dan Watson (1998) menyimpulkan bahwa faktor-faktor makro ekonomi dapat menjelaskan kegagalan bisnis antara 30% hingga 50%.

Teori Atribusi. Teori atribusi merupakan kajian bidang psikologi yang telah dikembangkan sekitar 50 tahun lalu yang dipelopori Heider (Rogoff et al., 2004). Pada awalnya teori ini cenderung memandang manusia sebagai makhluk yang relatif naif, pengamat tidak terampil (*unskilled*) tentang berbagai peristiwa dan berusaha menarik kesimpulan berdasarkan apa yang disaksikan dan dialami. Dalam perkembangannya, teori ini kemudian lebih memfokuskan pada upaya-upaya untuk mengkaji pola-pola kesalahan dan bias dalam proses atribusi (Kelley dan Michela, 1980).

Penyebab Keberhasilan Usahanya

Locus		Stabilitas		Kontrol	
Internal	ekternal	Stabil	Tak stabil	Ter-kontrol	Tak terkontrol
Kerja keras	motivasi	Tempat usaha strategis	relasi	Kerja keras	Nasib baik

Tabel di atas menunjukkan bahwa untuk satu faktor penyebab keberhasilan/kegagalan bisnis dimungkinkan untuk diklasifikasikan ke dalam tiga dimensi atribusi: locus, stabilitas, dan control.

4. METODE PENELITIAN

4.1. Disain Penelitian. Penelitian ini didisain dalam bentuk penelitian eksploratori dan desain eksploratory dipilih untuk mendalami pola atribusi responden tentang keberhasilan dan kegagalan bisnis yang mereka geluti. Dalam hal ini responden diberi kebebasan mengeksploratori akan faktor keberhasilan dan kegagalan bisnis dan sedikit mungkin dihindari peneliti mengintervensi upaya tersebut. Pengujian hipotesis digunakan

untuk menguji ada tidaknya perbedaan pola atribusi keberhasilan dan kegalan bisnis antargolongan wirausahawan.

Riset ini mencoba mengeksplorasi pola atribusi keberhasilan dan kegagalan bisnis dan kemudian mengklasifikasikannya ke dalam tiga dimensi atribusi. Selanjutnya akan dilakukan perbandingan untuk mengetahui pola atribusi keberhasilan dan kegagalan bisnis dengan membandingkan para wirausahawan Pribumi dan Tionghoa.

4.2. Identifikasi Elemen-Elemen yang diteliti.

Elemen-elemen atau hal-hal mendasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah atribusi keberhasilan dan kegagalan bisnis para pengusaha pada skala usaha kecil dan mikro, yaitu perempuan pengusaha Pribumi dan Tionghoa.

4.3. Elemen-Elemen yang diteliti

Elemen	Keterangan
Atribusi Internal	Atribusi keberhasilan dan kegagalan yang inheren (berkaitan langsung) pada diri sendiri
Atribusi Eksternal	Atribusi keberhasilan dan kegagalan yang mengarah pada kekuatan atau kondisi di luar dirinya pada orang lain, situasi lingkungan, pemerintah dan sebagainya
Atribusi Stabil	Atribusi keberhasilan dan kegagalan yang tidak mudah berubah dan bersifat jangka panjang
Atribusi Tidak Stabil	Atribusi keberhasilan dan kegagalan yang senantiasa berubah, situasional dan bersifat jangka pendek
Atribusi Dapat Dikontrol	Atribusi keberhasilan dan kegagalan yang dapat dikelola dan dikendalikan
Atribusi Tak Dapat Dikontrol	Atribusi keberhasilan dan kegagalan yang tidak dapat dikelola dan dikendalikan
Usaha Kecil dan Mikro	Jumlah Karyawan maksimal 15 orang

Informan Penelitian. Sampel dalam penelitian ini adalah 30 orang pengusaha yang diharapkan terdiri dari 15 orang pengusaha Pribumi dan 15 orang pengusaha etnis Tionghoa yang lokasi usahanya terletak di Surabaya. Jumlah tersebut diharapkan mewakili populasi mengingat penelitian ini adalah penelitian eksploratori. Pengumpulan data dilakukan dengan interview dan juga FGD (Focus Group Discussion).

Instrumen Penelitian. Instrumen utama yang digunakan untuk mengumpulkan dan mengukur data adalah pertanyaan terbuka yang dimaksudkan untuk mengetahui pola atribusi keberhasilan dan kegagalan berwirausaha sebagai berikut:

Pertanyaan pertama: Responden diminta untuk menyebutkan sebanyak mungkin faktor pendorong keberhasilan usahanya.

Pertanyaan kedua : Responden diminta untuk menyebutkan sebanyak mungkin faktor penghambat keberhasilan usahanya.

Terminologi “penghambat keberhasilan” sengaja digunakan dalam riset ini untuk menggantikan “faktor pendorong kegagalan” yang lebih berkonotasi negatif.

Penyebab Kegagalan Bisnis

Chen dan William (1999)	Kegagalan bisnis: tarif pajak, anggaran, hutang
Platt dan Platt (1994)	Kegagalan disebabkan kondisi pasar kredit
Gaskill et al (1993)	Mengelola bisnis buruk (poor management); masalah pendanaan.
Perry (2001)	Perencanaan kurang matang
Timmons (1994)	Kekeliruan strategik;kesalahan manajemen, keterampilan keuangan, pelaporan manajemen buruk, optimism berlebihan

Teknik Analisis. Analisis domain digunakan untuk menganalisis gambaran objek peneliti secara umum atau di tingkat permukaan, namun relatif utuh tentang objek penelitian tersebut. Teknik analisis ini terkenal sebagai teknik yang dipakai dalam penelitian yang bertujuan eksplorasi. Artinya, analisis hasil penelitian ini hanya ditargetkan untuk memperoleh gambaran seutuhnya dari objek yang diteliti, tanpa harus diperincikan secara detail unsur-unsur yang ada dalam keutuhan objek penelitian tersebut.

5. ANALISIS DATA

5.1. Profil Partisipan. Dua puluh enam telah berpartisipasi dalam Focus Group Discussion, semuanya adalah pelaku usaha manufaktur dan jasa yang berskala mikro, kecil, menengah, menurut kriteria yang digunakan untuk penelitian ini. Pengusaha yang berpartisipasi adalah sampel terpilih dan memberikan respon lengkap untuk data yang diperlukan. 26 orang berpartisipasi dalam penelitian ini namun hanya 20 orang informan yang datanya dapat digunakan. Profil perusahaan yang berpartisipasi dalam riset ini adalah dilihat dari segi bidang usaha, pemilik, dan ras pengusaha untuk melihat atribusinya. Perusahaan-perusahaan tersebut bergerak dalam bidang usaha yang berbeda-beda menurut 3 kategori. Semuanya adalah perusahaan mikro, kecil, dan menengah yang telah terjun dalam bidang usaha masing masing selama lebih dari tiga tahun, dan hanya 3 perusahaan saja yang relatif baru (beroperasi kurang dari satu tahun). Data mengenai profil responden dalam penelitian ini secara lengkap disajikan dalam tabel berikut:

5.2. Profil Responden

Dimensi	Kategori	Jumlah responden	Persentase
Bidang Usaha	Makanan, minuman	6	30%
	Non Food	13	65%
	Retail dan	1	5%

	Pakaian jadi		
Pemilik	Keluarga	1	5%
	Individu	19	95%
Pengusaha	Pribumi	14	70%
	Non Pribumi	6	60%

Pengalaman Pelaku UMKM: Gambaran Umum. Temuan dalam riset terdahulu yang dilakukan oleh Koesworo (2012) menemukan bahwa tidak jarang pelaku UMKM mengalami kerugian usaha. Namun demikian bagi pelaku usaha yang menjual barang yang tidak bisa busuk tidak menyebabkan kerugian yang berarti.

Permasalahan dan Hambatan Umum UMKM. Secara umum hasil diskusi yang dilakukan mengindikasikan bahwa Jawa Timur sebagai salah satu provinsi yang perkembangannya begitu pesat dalam pertumbuhan UMKM. Hal ini dimungkinkan karena infrastruktur yang tersedia cukup menunjang bagi pertumbuhan industri, perdagangan maupun jasa, baik pada skala usaha mikro kecil, menengah dan besar. Ketersediaan sarana dan prasarana transportasi darat, laut maupun udara adalah katalisator utama bagi perkembangan dunia usaha di Jawa Timur. Namun semenjak diterpa krisis ekonomi 1997, dan upaya pemulihan ekonomi yang lambat telah menambah berat beban yang harus dipikul UMKM. Ketidakstabilan politik di tingkat nasional dan beberapa daerah, gangguan keamanan, porakporandanya sektor perbankan, juga telah menimbulkan masalah besar bagi UMKM. Akan tetapi, berdasarkan pengamatan dibanding dengan perusahaan besar, UMKM relatif bisa mengatasi keadaan meskipun kemungkinan keadaan UKM segera juga akan terkena dampaknya dari menyusutnya pasar domestik, karena UKM kebanyakan memasok hasil produksinya untuk perusahaan besar yang justru mengalami dampak krisis yang paling parah. Hal ini konsisten dengan temuan studi sebelumnya yang dilakukan oleh Koesworo (2012)

Permasalahan dan Hambatan UMKM

	Permasalahan dan Hambatan
1	Lemahnya Jaringan Usaha dan Kemampuan Penetrasi Pasar Usaha kecil
2	Terbatasnya Sarana dan Prasarana Usaha Kurangnya informasi yang berhubungan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi,
3	Pungutan Liar Praktek pungutan tidak resmi
4	Perubahan sistem ini akan mempunyai implikasi terhadap pelaku bisnis kecil dan menengah berupa pungutan-pungutan baru yang dikenakan pada UKM.
5	Implikasi Perdagangan Bebas AFTA mengakibatkan UKM dituntut untuk melakukan proses produksi dengan produktif dan efisien,
6	Sebagian besar produk industri kecil memiliki ciri atau karakteristik sebagai produk-produk dan kerajinan-kerajinan dengan ketahanan yang pendek.
7	Terbatasnya Akses Pasar Terbatasnya akses pasar akan menyebabkan produk yang dihasilkan tidak dapat dipasarkan secara kompetitif
8	Terbatasnya Akses Informasi Selain akses pembiayaan, UKM juga menemui kesulitan dalam hal akses terhadap informasi.
9	Kekurangan modal mengakibatkan UKM tidak bisa bertahan hidup
10	Terbatasnya ketersediaan bahan baku
11	Ketatnya persaingan dengan UKM lain yang menghasilkan produk sama dan melayani ceruk pasar yang sama.
12	Terbatasnya pengetahuan mendapatkan tambahan modal.

Sumber: Koesworo (2012)

Keberhasilan dan Kegagalan Bisnis Berdasar Teori Atribusi. Kesulitan belum adanya definisi yang jelas mengenai keberhasilan dan kegagalan bisnis itu sendiri. Beberapa riset yang telah dilakukan umumnya menggunakan kemampuan bertahan hidup (*viability* atau *longevity*) sebagai faktor keberhasilan dan menggunakan terminasi bisnis sebagai faktor kegagalan bisnis. Penelitian ini menggunakan

teori atribusi. Shaver et al. (2001) mengajukan kerangka kerja dan proses yang berbasis teori atribusi untuk mempelajari alasan-alasan mengapa seseorang memulai suatu bisnis. Kategorisasi faktor penyebab dilakukan berdasarkan pertimbangan "locus of causality" internal atau eksternal. Termasuk juga stabilitas kausalitas (stability of causality) dan apakah sebuah alasan bersifat variabel dalam jangka pendek atau stabil dalam jangka panjang. Persoalan tanggung jawab atau mempersalahkan pihak lain tidak dimasukkan dalam kerangka kerja yang digunakan Shaver et al. (2001) sebab mereka hanya mengkaji tindakan dalam menciptakan bisnis (business creation) dan bukan hasil yang diperoleh.

Namun demikian secara umum baik pengusaha pribumi maupun pengusaha keturunan memiliki kesepakatan bahwa hal-hal berikut menjadi kunci keberhasilan usaha: Pertama, adalah faktor kerja Keras, dorongan, dedikasi. Para pemilik bisnis kecil harus berkomitmen dalam mencapai keberhasilan dan rela menghabiskan waktu dan usaha sebanyak mungkin untuk dapat mewujudkannya. Kedua, permintaan pasar akan produk dan jasa yang disediakan. Analisis yang cermat terhadap kondisi pasar dapat membantu para pemilik bisnis kecil melihat kemungkinan penerimaan produk mereka di pasar. Ketiga, Kompetensi managerial. Para pemilik bisnis kecil yang berhasil mungkin mendapatkan kompetensi melalui pelatihan atau pengalaman atau dengan belajar dari keahlian orang lain. Hanya sedikit wirausahawan berhasil yang dapat sukses sendiri atau langsung berhasil setelah lulus kuliah, sebagian besar bekerja dulu diperusahaan besar atau bersekutu denganteman teman lain agar dapat memiliki lebih banyak keahlian dalam suatu bisnis baru. Keempat, Keberuntungan

Hasil FGD mengindikasikan bahwa: Faktor yang mempengaruhi keberhasilan wirausaha di Surabaya dan sekitarnya adalah dalam perpektif pendidikan nilai: kemauan berbuat, kreativitas, inovasi, jujur, tanggung jawab, amanat, disiplin, ulet, bekerja keras, suka bersyukur, mengejar hasil, berani, ambil resiko. Di samping itu harus didukung oleh beberapa faktor sebagai berikut: (1) perlu mengendalikan kerja mereka, (2) mereka menikmati diselesaikannya urusan urusan, (3) terarahkan oleh diri sendiri, (4) mereka mengelola

menurut sasaran, (5) mereka menganalisis kesempatan, (6) mereka mengendalikan jadwal, (7) mereka adalah pemikir yang kreatif, (8) mereka adalah pemecah masalah, (9) mereka adalah pemikir obyektif.

Selanjutnya hasil diskusi kedua kelompok dalam FGD mengindikasikan bahwa faktor-faktor berikut adalah penyebab kegagalan yang utama, antara lain: Manajerial yang tidak kompeten

1. Kurang memberi perhatian.
2. *Sistem kontrol yang lemah.*
3. Kurangnya modal.
4. tarif pajak.
5. hutang perusahaan.
6. mengelola bisnis dengan tidak baik (poor management), masalah pendanaan.
7. kekeliruan strategik (*strategic errors*).
8. kesalahan manajemen dalam mengidentifikasi relasi bisnis kunci, kurangnya perencanaan yang matang.
9. lemahnya keterampilan di bidang keuangan.
10. pelaporan manajemen yang buruk.
11. optimisme yang berlebihan.

Penelitian Koesworo (2008) dengan pendekatan kuantitatif pada perempuan pengusaha mikro pribumi dan tionghoa menemukan bahwa:

Pertama, dimensi locus of causality. Dari perspektif etnis, wirausahawan tionghoa lebih mengatribusikan keberhasilan bisnis mereka sebagai faktor internal dibanding wirausahawan pribumi. Namun dari perspektif gender, tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara wirausahawan perempuan dan laki-laki dalam mengatribusikan keberhasilan bisnis mereka. Keduanya cenderung mengatribusikan keberhasilan bisnis mereka sebagai faktor internal. Sedangkan untuk atribusi kegagalan bisnis, wirausahawan laki-laki justru lebih mengatribusikan kegagalan bisnis mereka sebagai faktor internal sedangkan wirausahawan perempuan lebih cenderung mengatribusikan kegagalan bisnis mereka sebagai faktor eksternal. Dari prespektif etnis tidak ada perbedaan atribusi kegagalan bisnis wirausahawan tionghoa dan pribumi, kedua cenderung mengatribusikan kegagalan bisnis mereka sebagai faktor eksternal.

Kedua, dimensi stability of causality. Untuk faktor keberhasilan bisnis, tidak terdapat perbedaan atribusi lokus baik dari prespektif etnis maupun gender. Para wirausahawan, baik tionghoa-pribumi maupun perempuan-laki-laki, lebih cenderung mengatribusikan keberhasilan bisnis mereka sebagai faktor yang tidak stabil. Hal

yang sama juga berlaku untuk kegagalan bisnis. Para wirausahawan lebih cenderung mengatribusikan kegagalan bisnis mereka sebagai faktor yang tidak stabil.

Ketiga, dimensi *controlability of causality*. Untuk dimensi ini, terdapat perbedaan atribusi keberhasilan bisnis berdasarkan perspektif etnis. Wirausahawan tionghoa lebih mengatribusikan keberhasilan bisnis mereka sebagai faktor yang dapat dikontrol, sedangkan wirausahawan pribumi lebih mengatribusikan keberhasilan bisnis mereka sebagai faktor yang tidak dapat dikontrol. Sedangkan dari perspektif gender, tidak terdapat perbedaan yang signifikan wirausahawan perempuan dan laki-laki. Keduanya lebih cenderung mengatribusikan keberhasilan bisnis mereka sebagai faktor yang tidak dapat dikontrol. Faktor kegagalan bisnis berdasarkan dimensi kontrolabilitas tidak memperlihatkan perbedaan yang signifikan menurut perspektif etnis maupun gender. Para wirausahawan lebih cenderung mengatribusikan kegagalan bisnis mereka sebagai faktor yang tidak dapat mereka kontrol.

6. SIMPULAN

Temuan studi ini mengindikasikan dimensi lokus, pengusaha kecil golongan pribumi mengatribusikan keberhasilan dan kegagalan usaha mereka selama satu tahun terakhir ini sebagai sesuatu yang eksternal. Sebaliknya pengusaha china, mengatribusikan kegagalan dan keberhasilan berasal dari dalam dirinya. Dimensi stabilitas, pribumi sebagai sesuatu yang tidak stabil, sebaliknya cina sebagai sesuatu yang stabil. Dimensi kontrol pribumi sebagai sesuatu yang tidak dapat terkontrol, sebaliknya china sebagai sesuatu yang terkontrol. Dimensi kontrol orang lain, tak ada beda.

Baik pengusaha pribumi maupun pengusaha keturunan memiliki kesepakatan bahwa hal-hal berikut menjadi kunci keberhasilan usaha: **Pertama**, adalah faktor kerja Keras, dorongan, dedikasi. Para pemilik bisnis kecil harus berkomitmen dalam mencapai keberhasilan dan rela menghabiskan waktu dan usaha sebanyak mungkin untuk dapat mewujudkannya. **Kedua**, permintaan pasar akan produk dan jasa yang disediakan. Analisis yang cermat terhadap kondisi

pasar dapat membantu para pemilik bisnis kecil melihat kemungkinan penerimaan produk mereka di pasar. **Ketiga**, Kompetensi managerial. Para pemilik bisnis kecil yang berhasil mungkin mendapatkan kompetensi melalui pelatihan atau pengalaman atau dengan belajar dari keahlian orang lain. Hanya sedikit wirausahawan berhasil yang dapat sukses sendiri atau langsung berhasil setelah lulus kuliah, sebagian besar bekerja dulu di perusahaan besar atau bersekutu dengan teman teman lain agar dapat memiliki lebih banyak keahlian dalam suatu bisnis baru. **Keempat**, Keberuntungan.

Hasil FGD mengindikasikan bahwa: Faktor yang mempengaruhi keberhasilan wirausaha di Surabaya dan sekitarnya adalah dalam perpektif pendidikan nilai: kemauan berbuat, kreativitas, inovasi, jujur, tanggung jawab, amanat, disiplin, ulet, bekerja keras, suka bersyukur, mengejar hasil, berani, ambil resiko. Di samping itu harus didukung oleh beberapa faktor sebagai berikut: (1) perlu mengendalikan kerja mereka, (2) mereka menikmati diselesaikannya urusan urusan, (3) terarahkan oleh diri sendiri, (4) mereka mengelola menurut sasaran, (5) mereka penganalisis kesempatan, (6) mereka mengendalikan jadwal, (7) mereka adalah pemikir yang kreatif, (8) mereka adalah pemecah masalah, (9) mereka adalah pemikir obyektif.

Selanjutnya hasil diskusi kedua kelompok dalam FGD mengindikasikan bahwa faktor-faktor berikut adalah penyebab kegagalan yang utama, antara lain: Manajerial yang tidak kompeten, kurang memberi perhatian, *sistem kontrol yang lemah*, kurangnya modal, tarif pajak yang tinggi, hutang perusahaan, mengelola bisnis dengan tidak baik (poor management), masalah pendanaan, kekeliruan strategik (strategic errors), kesalahan manajemen dalam mengidentifikasi relasi bisnis kunci, kurangnya perencanaan yang matang, lemahnya keterampilan di bidang keuangan, pelaporan manajemen yang buruk, optimisme yang berlebihan.

KETERBATASAN DAN SARAN

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan antara lain: **Pertama**, penelitian ini

menggunakan metode Focus Group Discussion sehingga data yang diperoleh benar-benar berdasar persepsi dan pendapat peserta FGD. Hasil penelitian kemungkinan akan berbeda jika peneliti menggunakan pendekatan kuantitatif yang bisa lebih digeneralisasi.

Penelitian ini hanya fokus pada penerapan teori atribusi, dalam studi yang akan datang tidak menutup kemungkinan bahwa teori-teori yang lain pun dapat digunakan sebagai dasar dalam melakukan identifikasi keberhasilan dan kegagalan pelaku bisnis UMKM di Indonesia. Keterbatasan lain yang diakui dalam penelitian ini adalah sempitnya fokus penelitian sehingga kurang mengeksplorasi lebih dalam beberapa aspek seperti strategi bersaing yang diambil oleh kedua kelompok usaha yang berpartisipasi dalam penelitian.

Kedua, penelitian yang dilakukan pada satu titik waktu kemungkinan kurang dapat digunakan sebagai acuan. Penelitian yang sifatnya berkala sangat diperlukan untuk mengetahui faktor-faktor penyebab keberhasilan dan kegagalan pelaku usaha mengingat waktu dan kondisi lingkungan bisnis selalu dinamik. Dengan demikian gambaran yang lebih luas dapat diperoleh terutama dalam hal identifikasi atribusi penyebab keberhasilan dan kegagalan usaha.

Ketiga, keterbatasan lain yang dihadapi peneliti adalah kesulitan untuk menguji validitas dan realibilitas atas jawaban-jawaban yang diberikan oleh para responden. Kesulitan ini diakibatkan oleh bentuk kuesioner yang bersifat jawaban terbuka. Karena itu perlu dikembangkan metode pengukuran pola atribusi yang memungkinkan dilakukan pengujian validitas dan realibilitas.

Keempat, riset yang dimaksudkan untuk mengkaji pola atribusi keberhasilan dan kegagalan bisnis ini, pendekatannya masih sebatas pada aspek psikologis, yakni pola atribusi berdasarkan prespektif etnis. Karena itu diperlukan kajian atau riset-riset lintas disiplin untuk semakin memperkaya wacana dan pemahaman mengenai faktor-faktor atau dimensi-dimensi yang membentuk pola-pola atribusi.

DAFTAR PUSTAKA

- Chen, C.C., dan Mendl, J.R., (1999), *The Determonants of Business Failure in the U.S. Low Technology and Technology Industry*, Applied Economics, 31(12)
- Everett, J. dan Watson, J., (2001), *Small Business Failures and External Risk Factors*, Small Business Economics, 11(4)
- Freedman, S.C., (1984), *Attribution Theory and Management Education*, Training and Development Journal, 38(11)
- Gaskill, L., Van Auken, H., dan Maninng, R., (1993), *A Factor Analytic Atudy of Perceived Causes of Small Business Failure*, Journal of Small Business Management, 31(4)
- Gatewood, E.J.dan Shaver, K.G., (1999), *Expectation for Succes and Attribution for Failure: Toward a Theory of Entrepreneurial Persistence*, Williamburg VA: College Willaim and Mary
- Gatewood, E.J, Shaver, K.G. dan Gartner, W.B., (1995), *A Longitudinal Study of Cognitive Factor Influencing Startup Behavior and Succes at Venture Creation*, Journal of Business venturing, 10
- Johnson, M.S. (2000), *Causes and Consequences of U.S. Chain Store Closing: Attribution in the Media*, Psychology and Marketing, 17(8)
- Kelley, H.H. dan Michela, J.L., (1980), *Attribution Theory and Research*, Annual Review of Psychology, 31
- Krahe, B., (1984), *The self-Serving Bias in Attribution Research: The Theoretical Foundation and Empirical Findings*, Psychologist, 35(2)
- Koesworo, Y. 2008. *Pola atribusi keberhasilan dan kegagalan bisnis pada skala usaha kecil dan mikro Di surabaya: Studi persepsi perempuan wirausahawan pribumi dan tionghoa*, Laporan Penelitian Kajian Wanita.
- Koesworo, Y. 2011. *Studi Empiris Profil dan Pemetakan UMKM Jawa Timur*, Laporan Penelitian LPPM UKWMS.

- Koesworo, Y. 2012. *Studi Eksploratori Profil Dan Swot Usaha Kecil Menengah Surabaya Dan Sekitarnya*. Laporan Penelitian LPPM UKWMS
<http://masimamgun.blogspot.com/2010/06/analisis-data-kualitatif.html>
- Palmer, I., Kabanoff, B. dan Dunfor, R., (1997), *Managerial Accounts od Down sizing*, Journal of Organizational Behavior, 18
- Pearce, J.A. and DeNisi, A.S., (1983), *Attribution Theory and Strategic Deciosion Making: An Application to Coalition Formation*, Academy of Management Journal, 26(1)
- Perry, S.C. (2010), *The Relatonship Between Written Business Plan and the Failurres of Small Busines*, Journal of Small Business Management, 39(3)
- Platt, H.D. dan Platt, M.B., (1994), *Busines Cycle Effects on State Corporate Failure Rates*, Journal of Economics and Business, 46
- Reiss. M., Rosenfeld, P. dan Melburg, P., (1981), *Self-Serving Attribution: Biased Private Perception and Distorted Public Perception*, Journal of Personality and Social Psychology, 41
- Rogof, E.G., Lee, M.S., dan Suh, D.C., (2004), *“Who Done It?” Attributions by Entrepreneurs and Experts of the Factors that Cause and Impede Small Business Success*, Journal of Small Business Management, 42(4)
- Sapienza, H.J., (1991), *Comets and Duds: Characteristics Distinguishing High and Low-Performing High-Potential Ventures*, Frontiers of Entrepreneurial Research, 6
- Shaver, K.G., Gartner, B. dan Gatewood, E.J., (2001), *Attribution About Entrepreneurship: A Process for Analyzing Reason for Starting A Business*, Entrepreneurship Theory and Practice, 26(2).
- Schienker, B.R., Pontari, B.A. dan Chrostopher, B.A., (2001) *Exceuses and Character: Personal and Social Implication*, Personality and Social Psychology Review, 5
- Timmons, J.A., (1994), *New Venture Creation*, 4th Eddition, Chicago, Il, Irwin
- Thomas, J., (1997), *Discourse in the Marketplace: The Making of Meaning in Annual Reports*, Journal of Business Communication, 34
- Wachyu, S., (2005), *Kunci Sukses Bisnis Orang Cina, Pelajaran Berharga Bagi WNI Pribumi*. Bandung: Alfabeta
- Wallack, L., Dorfman, L., Jernigan, D. dan Tehemba, M., (1993), *Media Advocacy and Public Health*, Newbury Park, CA: Sage
- Weiner, B., (1986), *An Atributional Theory of Motiovation and Emotion*, New York, Springer
- Zacharakakis, A.L., Meyer, G.D., dan DeCastro, J., (1999), *Differing Percepton of New Venture Failure: A Match Exploratory Study of Venture Capitalists dan Entrepreneurs*, Journal of Small Business Management, 37(3)