
KINERJA WIRAUSAHA WANITA (Studi Kasus pada Pemilik UD. Purnama Jati, UD. Elza Putra dan Multi Rasa Bakery di Jember)

Dewi Ulina Ainul Hurriyah¹, Pudjo Suharso¹, Sri Wahyuni¹

¹Program Studi Pendidikan, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember

e-mail: harsodit@yahoo.co.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana kinerja wirausaha wanita ditinjau dari karakteristik wirausaha pada pemilik UD. Purnama Jati, UD. Elza Putra dan Multi Rasa Bakery di Jember. Penentuan lokasi penelitian menggunakan metode purposive area, sedangkan penentuan subjek dan informan penelitian menggunakan metode purposive. Pengumpulan data menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumen. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah reduksi data (data reduction), penyajian data (data display), penarikan kesimpulan dan verifikasi (drawing conclusion and verification). Hasil penelitian menunjukkan bahwa kinerja yang dimiliki oleh pemilik UD. Purnama Jati, UD. Elza Putra dan Multi Rasa Bakery adalah volume penjualan produk yang tinggi, perluasan daerah pemasaran yang luas, perbaikan sarana fisik serta penambahan jumlah tenaga kerja yang semakin meningkat. Karakteristik wirausaha yang dimiliki pemilik UD. Purnama Jati, UD. Elza Putra dan Multi Rasa Bakery adalah sikap percaya diri, sikap keorisinilan dalam inovasi produk, berani mengambil resiko untuk melakukan diversifikasi produk, memiliki sikap orientasi tugas dan hasil, memiliki pandangan akan masa depan dan kepemimpinan dalam membangun hubungan yang harmonis dengan karyawan. Kesimpulannya, wirausaha wanita harus memiliki karakteristik wirausaha dalam menjalankan usahanya sehingga mampu menghadapi tantangan dunia bisnis dan mencapai kinerja yang optimal.

Kata Kunci: Kinerja Wirausaha Wanita, Karakteristik Wirausaha

PENDAHULUAN

Di zaman sekarang ini peranan wanita di dunia usaha semakin nyata terlihat dari seiring bertambahnya jumlah pelaku usaha dari kalangan wanita. Dahulu seorang wanita diidentikkan sebagai seorang yang hanya bisa berdiam diri di dalam rumah dan mengurus pekerjaan rumah tangga, merawat keluarga dan pekerjaan domestik lain, namun sejalan dengan membaiknya kesetaraan gender kesempatan bagi para wanita untuk dapat berperan dalam perekonomian sesuai dengan keahlian dan kemampuan yang mereka miliki terbuka luas. Mereka pun semakin mampu memberikan kontribusi yang penting dalam dunia usaha sebagai wirausaha wanita.

Seorang wanita bisa menjadi wirausaha atau pengusaha karena beberapa faktor yang mendorongnya untuk lebih memberikan manfaat yang lebih bagi keluarga dan masyarakat. Alma (2014:44) menyebutkan bahwa faktor yang menunjang wanita menjadi wirausaha antara lain naluri seorang wanita yang bekerja mempunyai sifat lebih cermat, pandai mengantisipasi masa depan, mampu menjaga keharmonisan serta hubungan kerja sama yang baik di dalam rumah tangga sehingga dapat diterapkan ke dalam dunia usaha.

Minniti dan Win (dalam Ainuddin, 2013:7) juga menyebutkan bahwa perilaku wirausaha wanita terkait dengan karakteristik wirausaha (sifat dan watak), motivasi, tingkat kinerja, dan kesuksesan usaha. Sebagaimana yang dapat dilihat wanita tidak hanya berperan dalam rumah tangga tetapi juga di luar rumah sebagai pencari nafkah. Hal ini sering disebut dengan triple role. Meskipun begitu, dengan segala keterbatasan yang ada saat ini mulai banyak bermunculan wirausaha wanita yang meraih kesuksesan dalam menjalankan usahanya.

Menurut data dari Dinas Koperasi dan UMKM tahun 2016, jumlah UMKM di Jember sebanyak

986 unit, diantaranya 49,89 persen dikelola oleh wanita dan 53,70 persen menjalankan kegiatan usahanya di bidang industri pengolahan makanan. Hal ini bisa dipahami mengingat industri pengolahan makanan dapat dilakukan oleh wanita di rumah sambil menangani pekerjaan rumah tangganya. Usaha yang berkaitan dengan pangan adalah olahan makanan yang telah memiliki nilai tambah (added value) didalamnya, baik dari proses pemasakan hingga kemasan. Industri dalam bidang pangan menjadi salah satu pilihan yang menarik bagi masyarakat khususnya bagi wanita di kota Jember. Perkembangan yang pesat pada produk makanan di Jember tentunya juga didorong oleh minat beli yang tinggi dari masyarakat sebagai konsumen. Keinginan dan minat beli yang tinggi tersebut memunculkan peluang bagi wirausaha wanita khususnya untuk semakin berinovasi dalam membuat produk-produk makanan yang variatif.

UD Purnama Jati, UD Elza Putra, dan Multi Rasa Bakery adalah tiga dari sekian banyak industri mikro dan kecil di Jember yaitu industri olahan makanan yang masih terjaga eksistensinya sampai saat ini. Pemilik ketiga usaha tersebut telah memiliki segudang pengalamannya menjalankan usaha yang telah bergerak selama belasan tahun sehingga usaha mereka juga telah memproduksi banyak kreasi makanan yang digemari oleh masyarakat Jember. Dibalik suksesnya ketiga industri makanan tersebut tidak terlepas dari peran wirausaha wanita sebagai pemilik untuk tetap terus meningkatkan kinerja dan mengembangkan usahanya.

Kinerja (Business Performance) merujuk pada suatu hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seseorang dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya (Mangkunegara, 2006:67), sedangkan menurut Sedarmayanti (2011:260), pengertian kinerja merupakan terjemahan dari performance yang berarti hasil kerja seseorang, sebuah proses manajemen atau suatu organisasi secara keseluruhan, dimana hasil kerja tersebut harus dapat ditunjukkan buktinya secara konkrit dan dapat diukur (dibandingkan dengan standar yang telah ditentukan).

Kinerja diidentifikasi dengan perkembangan usaha. Istilah itu diartikan sebagai suatu proses peningkatan kuantitas dari dimensi usaha. Menurut Benedicta (2003:28), kriteria untuk menentukan ketercapaian suatu kinerja dapat dilihat dari:

1. Volume Penjualan

Semakin besar jumlah barang yang terjual berarti semakin banyak permintaan oleh konsumen.

2. Jumlah pelanggan

Seberapa banyak jumlah pelanggan yang memiliki kepuasan dengan membeli produk secara tetap dan berkala. Semakin banyak jumlah pelanggan maka dapat terlihat keberhasilan usaha.

3. Perluasan daerah pemasaran

Usaha yang memiliki kinerja yang baik adalah yang mampu memasarkan produknya tidak hanya pada satu daerah saja namun terus mengembangkan daerah cakupannya.

4. Perbaikan sarana fisik, dan

Guna meningkatkan jumlah produksi, perbaikan sarana fisik perlu dilakukan demi kelancaran kegiatan produksi.

Berdasarkan latar belakang di atas maka permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana kinerja wirausaha wanita ditinjau dari karakteristik wirausaha pada pemilik UD. Purnama Jati, UD. Elza Putra dan Multi Rasa Bakery di Jember. Berdasarkan rumusan masalah tersebut maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kinerja wirausaha wanita pada pemilik UD. Purnama Jati, UD. Elza Putra dan Multi Rasa Bakery di Jember.

METODE

Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif yang menggunakan pendekatan kualitatif. Peneliti menggunakan deskriptif kualitatif sebab peneliti ingin mendeskripsikan bagaimana kinerja wirausaha wanita pada pemilik UD. Purnama Jati, UD. Elza Putra dan Multi Rasa Bakery di Jember. Penentuan lokasi penelitian menggunakan metode Purposive Area dengan menentukan lokasi UD. Purnama Jati, UD. Elza Putra dan Multi Rasa Bakery sebagai lokasi penelitian, sebab UD. Purnama Jati, UD. Elza Putra dan Multi Rasa Bakery merupakan UMKM yang telah menjalankan usahanya selama belasan tahun sehingga usaha mereka juga telah memproduksi banyak kreasi makanan yang digemari oleh masyarakat Jember. Penentuan subjek dan informan penelitian menggunakan metode Purposive, dimana informan utama dalam penelitian ini adalah wirausaha wanita pemilik UD. Purnama Jati, UD. Elza Putra dan Multi Rasa Bakery dan informan pendukung dalam penelitian ini adalah karyawan masing-masing pada UD. Purnama Jati, UD. Elza Putra dan Multi Rasa Bakery. Jenis dan sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer pada penelitian ini adalah data tentang kinerja wirausaha wanita dan karakteristik wirausaha diperoleh langsung dari pemilik UD. Purnama Jati, UD. Elza Putra dan Multi Rasa Bakery dengan menggunakan metode wawancara. Sedangkan data sekunder dalam penelitian ini adalah segala bentuk buku serta studi literatur dan sumber lainnya yang berkaitan dengan kinerja wirausaha wanita dan karakteristik wirausaha. Metode pengumpulan data menggunakan metode wawancara, observasi, dan dokumen. Wawancara pada penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan informasi mengenai kinerja wirausaha wanita dan karakteristik wirausaha masing-masing pemilik usaha. Observasi pada penelitian ini digunakan untuk mengamati kelengkapan dan sarana dan prasarana yang dimiliki wirausaha wanita dalam menjalankan usahanya yang termasuk dalam salah satu indikator kinerja wirausaha. Dokumen pada penelitian ini merupakan dokumen yang dibutuhkan berupa buku yang berkaitan dengan kinerja wirausaha dan beberapa hal lain yang diperlukan dalam penelitian. Metode analisis data yang digunakan adalah kegiatan reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*), dan penarikan kesimpulan dan verifikasi (*drawing conclusion and verification*).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kinerja wirausaha wanita pada UD. Purnama Jati, UD. Elza Putra dan Multi Rasa Bakery secara umum dapat dilihat dari empat aspek sebagai berikut:

1. Volume Penjualan

a) UD. Purnama Jati

Jumlah produk yang mampu terjual setiap bulannya oleh Ibu Firdausy pada usahanya yaitu UD. Purnama Jati rata-rata sebanyak 3000 kotak meliputi semua produk yang dijualnya terutama yang menjadi *best seller* adalah prol tape. Peningkatan penjualan produk UD. Purnama Jati biasa terjadi pada libur panjang dan bulan puasa hingga mendekati lebaran.

b) UD. Elza Putra

Ibu Nurila pemilik UD. Elza Putra dapat menjual produknya hingga 4000 pcs setiap bulannya, itupun masih belum bisa memenuhi permintaan pasar, sehingga Ibu Nurila menerapkan strategi agar dapat memanfaatkan secara maksimal sumber daya manusia yang ada.

c) Multi Rasa Bakery

Multi Rasa Bakery mampu menjual produknya perbulan hingga 7000 pcs untuk semua produk terutama yang paling banyak menyumbang penjualan terbesar adalah donat dan roti manis.

2. Perluasan daerah pemasaran

a) UD. Purnama Jati

UD. Purnama Jati adalah usaha yang didirikan oleh Ibu Firdausy yang memilih untuk

memasarkan produknya hanya pada toko miliknya dan toko oleh-oleh lainnya di Jember misalnya pada Toko Oleh-oleh khas Jember Primadona. Hal tersebut karena usaha ini mencoba melestarikan budaya kuliner Jember dengan sistematis manajemen pemasaran modern yang artinya memanfaatkan perkembangan pasar yang berpengaruh dalam lingkungan wisata Jember.

b) UD. Elza Putra

Ibu Nurila pemilik usaha yang juga memproduksi makanan khas Jember seperti suwar-suwir menuturkan bahwa produknya sudah tersebar lebih dari 10 kabupaten antara lain Sidoarjo, Situbondo, Bondowoso, Probolinggo, Lumajang, Banyuwangi, Malang, Kediri, Madura, Pasuruan, Tulungagung dan Nganjuk melalui toko-toko dan sales. Pemasaran produk oleh Ibu Nurila tidak hanya melalui toko-toko dan sales (media *offline*) saja tapi juga melalui media sosial *facebook*. Namun pemanfaatannya masih belum maksimal. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan Ibu Nurila sebagai berikut:

“...tapi selain itu kami juga memasarkan produk secara online yaitu dengan menggunakan media *facebook* tapi belum secara maksimal mbak.” (N, 48 th)

c) Multi Rasa *Bakery*

Multi Rasa *Bakery* yang memiliki pusat toko di Jember dan cabang di Solo dan Bangil, setiap minggunya selalu mengirimkan secara rutin ke kota Jakarta, Purwokerto, Cilacap, Banyuwangi, dan Tegal. Ibu Nur menuturkan bahwasanya beliau memiliki kolega pada setiap kota yang menjadi daerah pemasaran tersebut. Mereka awalnya berkumpul bersama dan lambat laun koleganya memesan untuk dipasarkan di kotanya masing-masing.

3. Perbaikan sarana fisik

a) UD. Purnama Jati

Peralatan produksi yang dimiliki oleh Ibu Firdausy terbilang sangat minim. Namun, kesemuanya itu telah mencakup semua kegiatan produksi *prol tape* dan produk-produk lainnya. *Mixer* yang beliau punya telah berganti berkali-kali akibat menurutnya *mixer* baru yang beliau miliki tidak awet seperti *mixer* yang beliau pakai dari awal memulai usaha. Untuk peralatan lain yang beliau miliki masih dalam keadaan baik.

b) UD. Elza Putra

Peralatan produksi yang digunakan oleh UD. Elza Putra berdasarkan data diatas dari ketiga wirausaha wanita adalah yang paling banyak. Walaupun Ibu Nurila dalam usahanya masih menggunakan peralatan tradisional, namun jika dilihat dari kelengkapan peralatan yang ada terbilang cukup lengkap seperti *mixer*, oven, oven rotari, seleb, mesin koya, loyang, cetakan, *sealer*, dan timbangan. Ibu Nurila masih memiliki keinginan untuk menambah peralatan produksi yang lebih canggih dengan harapan mampu meningkatkan kapasitas produksi, meningkatkan kualitas produk, dan meningkatkan kepuasan produk.

c) Multi Rasa *Bakery*

Multi Rasa *Bakery* dalam menunjang kegiatan usahanya, berdasarkan data tersebut Ibu Nur Bahmudah memiliki peralatan produksi yang khusus untuk di bidang *bakery* yaitu seperti *prooffer*. *Prooffer* merupakan alat untuk mengembangkan roti. Dengan *prooffer*, roti yang beliau produksi akan lebih cepat mengembang selama 3-4 jam karena di dalamnya sudah terdapat pengatur suhu, berbeda dengan dulu saat Ibu Nur Bahmudah belum memiliki *prooffer*, rotinya akan mengembang setelah didiamkan di suhu ruangan biasa selama hampir 8 jam.

4. Tenaga Kerja

a) UD. Purama Jati

Jumlah karyawan yang dimiliki oleh Ibu Firdausy dalam menjalankan usahanya di UD. Purnama Jati sebanyak 15 orang, dimana 2 karyawan produksi, 2 karyawan bagian pemasaran dan 11 orang bagian produksi. Jumlah karyawan yang dimiliki oleh beliau mengalami peningkatan dari waktu ke

waktu. Awal beliau membuka usaha, karyawan yang beliau pekerjakan hanya sebanyak 3 orang, namun semakin banyaknya permintaan, jumlahnya semakin meningkat hingga sekarang sebanyak 15 orang.

b) UD. Elza Putra

UD. Elza Putra memiliki jumlah karyawan paling banyak diantara kedua wirausaha wanita lainnya yaitu sebanyak 65 orang, dimana 48 karyawan bagian produksi, 12 karyawan bagian pemasaran, 1 orang bagian administrasi, dan 4 orang supir.

c) Multi Rasa *Bakery*

Jumlah karyawan yang dimiliki oleh Ibu Nur Bahmudah adalah sebanyak 11 orang yang semuanya merupakan bagian produksi maupun bagian toko. Mereka bergantian sesuai dengan jadwal yang sudah ditentukan.

Karakteristik Wirausaha yang dimiliki oleh ketiga wirausaha wanita dapat dilihat dari keenam aspek berikut:

1. Percaya Diri

a) UD. Purnama Jati

Kepercayaan diri yang timbul dari dalam diri Ibu Firdausy berkat dorongan diri sendiri, suami dan kondisi ekonomi keluarganya 10 tahun silam. Awalnya, Ibu Firdausy sama sekali tidak memiliki kepercayaan diri untuk memulai usahanya. Namun, berkat dorongan suaminya, beliau memutuskan untuk membuka usaha yang dinamakan UD. Purnama Jati ini. Selain suami, kondisi perekeonomian beliau pada saat itu juga mendorongnya untuk percaya diri membuka usaha karena pada saat itu suaminya sedang pensiun dini. Untuk meningkatkan kepercayaan dirinya membuka usaha, beliau mencoba dan terus mencoba kue yang beliau buat dan merasakannya sendiri.

b) UD. Elza Putra

Awalnya Ibu Nurila dalam menjalankan usahanya merasa pesimis kuenya tidak laku karena takut jika tidak diterima konsumen. Tetapi karena dorongan suami, dan suaminya adalah orang pertama yang menjualkan kuenya, dan respon konsumen bagus yang terbukti dengan bertambahnya permintaan dari ke hari. Akhirnya Ibu Nurila mulai percaya diri dan optimis usahanya akan sukses. Pernyataan tersebut sesuai dengan yang diungkapkan oleh Ibu Nurila sebagai berikut:

c) Multi Rasa *Bakery*

Ibu Nur Bahmudah pemilik Multi Rasa *Bakery* tidak hanya menanamkan kepercayaan diri pada dirinya sendiri namun juga pada produk yang akan beliau pasarkan kepada konsumen. Harga produknya yang terjangkau oleh semua kalangan dan kualitas produk yang baik beliau yakin usahanya akan berjalan dengan baik.

1. Beorientasi pada tugas dan hasil

a) UD. Purnama Jati

Dalam berwirausaha, Ibu Firdausy memfokuskan kepada bagaimana memberikan yang terbaik kepada konsumennya melalui produk-produknya yaitu dengan memberikan yang terbaik kepada konsumen, beliau yakin hasil yang terbaik pula seperti laba pasti akan mengikuti dengan sendirinya.

b) UD. Elza Putra

Ibu Nurila memfokuskan usahanya dengan memberikan kualitas yang terbaik karena menurut beliau usaha kuliner berarti harus memprioritaskan bahan baku, rasa dan *packaging* nya. Upaya yang beliau lakukan untuk mencapai hasil tersebut yaitu dengan cara meningkatkan inovasi produk agar mampu bersaing di pasar baik dengan cara menambah jenis produk baru atau dengan memodifikasi produk yang sudah pernah beliau buat.

c) *Multi Rasa Bakery*

Ibu Nur Bahmudah dalam berwirausaha beliau lebih memfokuskan untuk memberikan pelayanan dan pemberian kualitas pada produknya dengan cara menggunakan bahan baku premium pada setiap produknya. Beliau yakin dengan mengedepankan konsumen sebagai salah satu bagian dalam usahanya, hasil baik itu profit dan juga kepercayaan konsumen terhadap usahanya akan mengikuti dengan sendirinya.

2. Berani Mengambil Resiko

a) UD. Purnama Jati

Adapun resiko yang dihadapi oleh Ibu Firdausy pemilik UD. Purnama Jati yaitu kelebihan produksi sehingga banyaknya retur dari Toko yang menjadi pelanggan Ibu Firdausy di Jember. Resiko yang beliau hadapi ini tidak lantas membuatnya patah semangat. Namun terus mengevaluasi mengapa terjadi retur atau kelebihan akan produksinya. Beliau mengatasinya dengan cara mengantisipasi retur dengan cara mengawasi pertumbuhan penjualan setiap harinya.

b) UD. Elza Putra

Resiko yang dihadapi Ibu Nurila pada usahanya UD. Elza Putra sama dengan yang dihadapi oleh Ibu Firdausy yaitu kelebihan akan produksi. Kelebihan produksi tersebut disebabkan terdapat pesaing baru yang menjual produk yang sama. Perilaku konsumen yang terkadang senang mencoba apabila terdapat produk baru apalagi jika harganya lebih murah membuat volume penjualan produk UD. Elza Putra menurun.

c) *Multi Rasa Bakery*

Begitu pula dengan resiko yang dihadapi oleh pemilik usaha *Multi Rasa Bakery* ini yaitu kelebihan produksi bahkan gagal produksi saat proses pembuatan produk. Gagal produksi yaitu apabila produk yang dihasilkan tidak sempurna baik rasa maupun tampilannya. Resiko ini biasa beliau hadapi saat awal membuka usaha ketika membuat jenis produk baru. Untuk mengatasi resiko kelebihan produksi, Ibu Nur Bahmudah belajar dari pengalaman-pengalaman sebelumnya dan manandai hari atau waktu kapan harus produksi banyak ataupun sebaliknya, tidak seperti dulu yang setiap hari memproduksi dengan jumlah yang sama.

3. Kepemimpinan

a) UD. Purnama Jati

Sebagai seorang wirausaha, Ibu Firdausy adalah orang yang selalu siap dan tanggap baik yang berhubungan dengan konsumen ataupun karyawannya. Artinya, beliau selalu memberikan perhatian penuh baik dengan konsumen bahkan karyawannya. Bila terdapat kritik ataupun saran dari para konsumennya, beliau akan menerimanya dengan senang hati dan menjadikan hal tersebut sebagai koreksi bagi usahanya. Memberikan perhatian dan juga memberikan fasilitas kepada karyawan juga dilakukan oleh Ibu Firdausy untuk meningkatkan rasa kekeluargaan dan loyalitas karyawan pada UD.

b) UD. Elza Putra

Ibu Nurila pemilik UD. Purnama Jati memperlakukan karyawannya dengan sangat baik, beliau membangun nilai kekeluargaan dengan karyawannya serta memberikan hak-hak karyawan yaitu seperti hak untuk keselamatan kerja dan kenyamanan kerja. Menurut beliau, karyawan merupakan bagian dari sebuah keluarga, karena tanpa adanya loyalitas karyawan, produktivitas UD. Elza Putra juga tidak akan baik.

Apa yang dilakukan oleh beliau menjadikan suatu motivasi bagi para karyawannya. Sebagaimana informasi yang disampaikan oleh salah satu karyawannya yang telah bekerja selama 5 tahun dengan Ibu Nurila:

“Ibu dalam memperlakukan karyawannya itu sangat istimewa mbak, sudah seperti keluarganya sendiri. Saya banyak belajar dari beliau, baik sikap, tutur dan perilakunya menjadikan motivasi bagi saya maupun karyawan lainnya.” (UA, 23th)

Multi Rasa Bakery

Hal yang sama juga dilakukan oleh Ibu Nur Bahmudah dalam menjaga hubungannya dengan karyawan yang dimilikinya. Beliau lebih memilih untuk lebih menghargai kerja keras karyawannya dengan cara memberikan *reward* apabila karyawannya mau bekerja keras dalam mengerjakan tugas-tugasnya. Beliau juga sering memberikan nasehat-nasehat kepada karyawannya.

4. Keorisinilan

a) UD. Purnama Jati

Produk yang telah dihasilkan oleh beliau kini tidak hanya *prol tape*, tapi beliau telah memberikan inovasi-inovasi produk kepada konsumen namun tetap dengan ciri khas sebagai jajanan oleh-oleh Jember seperti *brownies tape*, *dodol tape*, *pie tape*, *pia tape*, *pia edamame* dan *suwar suwir*. Keunggulan yang ditawarkan oleh beliau dari semua produknya adalah kualitas dan rasa yang terjamin dan sesuai dengan selera masyarakat. Menurutnya, inovasi yang dilakukannya karena persaingan usaha di bisnis kuliner yang semakin ketat.

b) UD. Elza Putra

Beliau mengembangkan jenis produk seperti opak gulung dan *bagiak* yang awalnya hanya memproduksi *suwar-suwir* dan *bolu*. *Bagiak* yang beliau produksi mengalami beberapa inovasi dalam hal varian rasa, yang awalnya hanya rasa *original*, karena keinginan pelanggan akhirnya beliau memproduksi *bagiak* dengan rasa cokelat, *strawberry*, *nanas*, *durian*, *jahe*, *keningir* dan *kelapa*. Selain itu, beliau juga inovasi kemasan produknya dengan berat isi 25 gram dan 15 gram. Inovasi yang beliau lakukan dibarengi dengan kualitas oleh Ibu Nurila.

c) Multi Rasa Bakery

Inovasi produk juga dilakukan oleh Ibu Firdausy pemilik Multi Rasa Bakery. Sebagaimana yang diketahui bahwa beliau yang awalnya hanya menjual produknya berupa aneka roti, namun dengan seiring berjalannya usaha dan agar tokonya tidak hanya dipenuhi dengan produk rotinya, beliau membuat jenis produk-produk baru seperti *donat*, *roti maryam*, *bolen*, *yoghurt*, *puding*, dan *tart* dengan hiasan yang sangat menarik

5. Berorientasi masa depan

a) UD. Purnama Jati

Ibu Firdausy paham betul dengan apa yang menjadi tugasnya sebagai wirausaha wanita yang mencoba untuk melestarikan jajanan kuliner kota kelahirannya. Beliau ingin menyalurkan hobinya membuat jajanan tradisional agar semua dapat terus menikmati *prol tape*, *suwar-suwir* dan produk lainnya. Visi beliau juga terdapat pada visi usaha yang beliau cantumkan yaitu “meningkatkan kebudayaan khas daerah demi terwujudnya kebutuhan konsumen dalam pasar dan makanan khas agar lebih dikenal dalam era modern ini sebagai warisan budaya masyarakat Jember”. Untuk mencapai visi tersebut, Ibu Firdausy juga mencantumkan misi usahanya.

b) UD. Elza Putra

Ibu Nurila juga memiliki orientasi ke masa depan akan usahanya yaitu dengan cara tetap mempertahankan dan konsisten dengan hasil yang sudah bagus dan selalu meningkatkan kinerja usahanya. Ibu Nurila memiliki visi dan misi yang tercantum pada usahanya yaitu UD. Elza Putra.

c) Multi Rasa Bakery

Sikap orientasi ke masa depan juga ditunjukkan oleh Ibu Nur Bahmudah dalam menjalankan usahanya yaitu beliau ingin terus usahanya berkembang dan beliau ingin sekali membuka usaha di

bidang catering tidak hanya di bidang *bakery* saja. Selain itu menyerap lebih banyak tenaga kerja juga menjadikan suatu visi yang ingin beliau capai sebagai seorang wirausaha.

Pembahasan

Dari hasil diatas menunjukkan ketiga wirausaha wanita memiliki kinerja yang baik, namun tidak semua aspek kinerja dalam prosesnya belum berjalan sesuai target.

Pada aspek volume penjualan dapat dilihat bahwa dari ketiga wirausaha wanita, setiap bulannya mampu menjual produknya hingga ratusan bahkan ribuan pcs. Volume penjualan yang tinggi setiap harinya menandakan kesuksesan produk oleh masing-masing wirausaha wanita. Hal ini sesuai dengan pendapat Kotter dan Heskett (2007:62) kesuksesan suatu produk tergantung besarnya jumlah produk yang telah ditetapkan melebihi target yang ditentukan.

Pada aspek perluasan daerah pemasaran dari ketiga wirausaha wanita hanya satu yang memilih untuk memasarkan produknya di daerah Jember saja yaitu Ibu Firdausy pada usahanya UD. Purnama Jati. Hal ini dikarenakan produk yang beliau produksi semuanya merupakan makanan khas Jember sehingga beliau ingin masyarakat luar kota Jember yang langsung membelinya untuk oleh-oleh. Berbeda dengan kedua informan lainnya yaitu UD. Elza Putra yang sudah memiliki wilayah pemasaran yang telah tersebar hingga 10 kabupaten antara lain Sidoarjo, Situbondo, Bondowoso, Probolinggo, Lumajang, Banyuwangi, Malang, Kediri, Madura, Pasuruan, Tulungagung dan Nganjuk. Sedangkan pada Multi Rasa *Bakery* yang memiliki pusat toko di Jember dan cabang di Solo dan Bangil, setiap minggunya selalu mengirimkan secara rutin ke kota Jakarta, Purwokerto, Cilacap, Banyuwangi, dan Tegal.

Pada aspek ini perbaikan sarana fisik, diketahui dari ketiga wirausaha wanita memiliki banyak asset dalam menunjang kegiatan produksinya. Dari banyaknya asset tersebut semuanya dalam kondisi baik karena ketiga wirausaha wanita selalu mengecek dan tanggap jika terdapat peralatan yang rusak dan segera untuk memperbaikinya agar tidak menghambat proses produksi. Seperti pendapat Simanjuntak (2005:4) kinerja perusahaan sangat dipengaruhi oleh dukungan organisasi antara lain dalam penyediaan prasarana dan sarana kerja.

Pada aspek tenaga kerja, ketiga wirausaha wanita terus mengalami kemajuan dalam penambahan jumlah tenaga kerja atau karyawan. Itu berarti usaha yang mereka memiliki pertumbuhan penjualan yang sangat besar sehingga membutuhkan tenaga yang lebih dari sebelumnya. Berdasarkan penelitian, penambahan karyawan menjadi sangat produktif dalam penambahan produksi karena memang karyawan yang mereka miliki memiliki kecakapan dan kinerja yang sangat baik.

Karakteristik wirausaha wanita dalam penelitian ini secara umum dapat dilihat dalam beberapa aspek yaitu sebagai berikut:

Pada aspek percaya diri, ketiga informan dalam penelitian ini memiliki karakteristik wirausaha yaitu percaya diri. Hal ini dibuktikan dengan pernyataan mereka dalam memulai usaha yaitu percaya diri akan kemampuan dan juga produk yang mereka jual. Percaya diri merupakan sumber kekuatan dari diri masing-masing ketiga wirausaha dalam menjalani segala hambatan yang terjadi selama mereka berwirausaha. Hal ini sesuai dengan pendapat Zimmere (dalam Suryana, 2010:165) seseorang yang memiliki kepercayaan diri cenderung memiliki keyakinan akan kemampuannya untuk mencapai keberhasilan.

Pada aspek berorientasi pada tugas dan hasil, ketiga wirausaha wanita berorientasi pada bagaimana menghasilkan produk yang benar-benar memiliki kualitas yang baik. Kualitas yang baik artinya menarik konsumen untuk membeli dan akhirnya tingkat penjualan yang meningkat akan memberikan profit yang tinggi pula. Hal ini sesuai dengan pendapat Alma (2014:53) seorang wirausahawan dalam bergerak mengutamakan mengerjakan tugas-tugasnya dengan baik sehingga mendapat hasil

yang baik pula

Pada aspek berani mengambil resiko, ketiganya dalam memulai usaha sudah mengetahui kemungkinan apa saja resiko yang akan mereka hadapi pada masing-masing usaha yang digeluti, namun mereka mampu menghadapi dan mengatasi resiko tersebut dengan baik. Dari ketiga wirausaha wanita tersebut resiko yang dihadapi yaitu penjualan yang terkadang rendah sehingga produk masih banyak tersisa. Sehingga berdasarkan pengalaman yang ada, ketiga wirausaha tersebut mampu membaca setiap kondisi dimana harus memproduksi banyak ataupun kapan harus memproduksi sesuai kondisi seperti yang sebelumnya.

Pada aspek kepemimpinan, ketiga wirausaha wanita memiliki pandangan yang berbeda-beda tentang arti kepemimpinan. Loyalitas karyawan merupakan aset bagi seorang wirausaha dan perusahaan. Ketiga wirausaha dalam meningkatkan loyalitas karyawannya yaitu dengan cara memberikan perhatian khusus seperti memberikan bonus apabila karyawan mampu melalui target penjualan ataupun target produksi yang ditetapkan oleh perusahaan. Adanya perhatian khusus tersebut diharapkan menjadikan motivasi karyawan untuk bekerja lebih baik, selain itu ketiga wirausaha wanita tersebut selalu membangun nilai kekeluargaan kepada karyawan dan memberikan hak-hak berupa keselamatan dan kenyamanan kerja. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Gibson (1994:54) bahwa kemampuan wirausaha mencipatakan karyawan yang mampu bekerja dengan baik merupakan tantangan bagaimana wirausaha mampu membuat kebijakan agar karyawan terus meningkatkan kemampuannya.

Pada aspek keorisinilan, ketiga wirausaha wanita ini memiliki keorisinilan dalam produk yang mereka buat. Mereka masing-masing memiliki resep tersendiri dalam menghasilkan produknya. Tidak hanya itu, mereka juga selalu mengembangkan kreativitas dengan cara membuat inovasi-inovasi pada produknya seperti yang dilakukan oleh Ibu Nurila pemilik UD. Elza Putra. Beliau melakukan inovasi produknya seperti bagiak dalam hal varian rasa dan atas permintaan konsumen beliau melakukan inovasi terhadap kemasan bolu. Adapun tujuan kegiatan tersebut agar konsumen tidak akan bosan dengan rasa ataupun jenis produk yang itu-itu saja. Hal ini sesuai pendapat Wirasasmita (dalam Suryana, 2010:242) wirausaha yang inovatif adalah orang kreatif yakin dengan adanya cara-cara baru yang lebih baik dengan ciri-ciri tidak pernah puas dengan cara-cara yang dilakukannya saat ini meskipun cara tersebut cukup baik, selalu menuangkan imajinasi dalam pekerjaannya, dan selalu ingin tampil beda atau memanfaatkan perbedaan.

Pada aspek berorientasi masa depan, ketiga wirausaha wanita dalam penelitian ini memiliki sikap berorientasi akan masa depan. Hal ini dibuktikan dengan adanya target yang ingin dicapai masing-masing dalam usahanya. seperti pendapat Alma (2014:55) seorang wirausaha haruslah perspektif, mempunyai visi ke depan, apa yang hendak ia lakukan, dan apa yang hendak ia capai.

PENUTUP

Kesimpulan

Kinerja yang dimiliki oleh ketiga wirausaha wanita yaitu Pemilik UD. Purnama Jati, UD. Elza Putra dan Multi Rasa *Bakery* yaitu memiliki volume penjualan produk yang tinggi, perluasan daerah pemasaran yang luas, perbaikan sarana fisik serta penambahan jumlah tenaga kerja yang semakin meningkat. Karakteristik wirausaha yang dimiliki pemilik UD. Purnama Jati, UD. Elza Putra dan Multi Rasa *Bakery* adalah sikap percaya diri, sikap keorisinilan dalam inovasi produk, berani mengambil resiko untuk melakukan diversifikasi produk, memiliki sikap orientasi tugas dan hasil, memiliki pandangan akan masa depan dan kepemimpinan dalam membangun hubungan yang harmonis dengan karyawan. Kesimpulannya, wirausaha wanita harus memiliki karakteristik wirausaha dalam menjalankan usahanya sehingga mampu menghadapi tantangan dunia bisnis dan mencapai kinerja yang

optimal.

Saran

Berdasarkan penelitian yang saya lakukan, maka saran yang dapat diberikan adalah dibutuhkan terus peningkatan kinerja baik melalui peningkatan kapasitas manajemen dan kompetensi wirausaha yaitu dengan kemampuan teknis, administratif, maupun kemampuan bisnis serta perlu mempertahankan kepuasan pelanggan dengan melakukan inovasi serta menjaga kualitas produk. Selain kepuasan pelanggan, wirausaha wanita juga harus mempertahankan loyalitas karyawan dengan memberikan motivasi serta stimulus pada karyawan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2014. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Benedicta Prihatin Dwi, Riyanti. 2003. *Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*. Jakarta: Grasindo.
- Ibrahim. 2015. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta
- Kotter, John P, Heskett, James L. 2007. *Coorporate Culture and Performance* (Benyamin Molan, Penerjemah). Jakarta: Prenhallindo.
- Ainuddin, Ilham. 2013. Karakteristik Wirausaha dan Lingkungan Bisnis sebagai Penentu Pertumbuhan Usaha (Studi IKM di Sentra Kerajinan Rotan Amuntai Kab. Hulu Sungai Utara, Provinsi Kalimantan Selatan). *Jurnal*. Bandung: Administrasi Bisnis FISIP, Universitas Diponegoro.